د. جلال أمين

فلسفة علم الاقتصاد

بحث فى تحيزات الاقتصاديين وفى الأسس غير العلمية لعلم الاقتصاد

دار الشروق

فلسفة
علم الاقتصاد

الطبعـة الأولى ٢٠٠٨

رقم الإيداع ٣٤٣٨ /٢٠٠٨
ISBN .978-977-59-2321-2

٨ شارع سيبويه المصرى
مدينة نصر ـ القاهرة ـ مصر
تليفون : ٢٤٠٢٣٣٩٩
فاكس : ٢٤٠٣٧٥٦٧ (٢٠٢)
email: dar@shorouk.com
www.shorouk.com

د. جلال أمين

فلسفة علم الاقتصاد

بحث فى تحيزات الاقتصاديين
وفى الأسس غير العلمية لعلم الاقتصاد

دار الشروق

المحتـــويـات

تقديـم

هذا كتاب يحتاج بلا شك إلى تقديم . ففى عنوانه ما يمكن أن يثير التساؤل عما إذا كان للاقتصاديين حقا تحيزات ، وعما إذا كان من الجائز أن تجتمع التحيزات والعلم ، (إذ المفترض أن العمل العلمى عمل محايد يتخلص فيه العالم من تحيزاته وأهوائه) ، وعما إذا كان من المتصور أن يكون لأى علم مصادر أو أسس غير علمية . هذا الكتاب يزعم أن الإجابة عن هذه التساؤلات كلها بالإيجاب .

نعم للاقتصاديين تحيزات وأهواء ، بل يندر ألا يكون لهم هوى يؤثر فيما يدعون إليه من سياسات اقتصادية ، بل وحتى فيما يقدمونه من نظريات . نعم ، من الممكن جدًا أن تجتمع التحيزات والعلم ، بل من النادر ألا يجتمعا . ومن الممكن أن يكون للعلم أسس غير علمية ، ميتافيزيقية أو أيديولوجية أو فلسفية ، توجّه البحث العلمى فى اتجاه دون آخر ، وتؤثر فى أسئلته وإجاباته .

إذا كان هذا صحيحا ، فما أجدر هذا الموضوع بالبحث . إن الكشف عن تحيزات الاقتصاديين وأهوائهم ، وعن الأسس غير العلمية لعلم الاقتصاد ، لابد أن تكون له منافع جمة ، وقد تكون بالغة الأهمية . فهذا الكشف ، إذا نجحنا فيه ، لا تقتصر فائدته على تنبيهنا إلى قصور النظرية الاقتصادية عن الإحاطة بالحقيقة ، وإلى تصويرها لبعض الأمور المهمة على غير حقيقتها ، بل قد تصل فائدته إلى حد «التحرر النفسى» ، وخلق فرص للإبداع لم تكن متاحة من قبل .

فمن ناحية ، يمكن أن يؤدى كشف التحيز فى العلم إلى لفت النظر إلى زوايا أخرى يمكن منها دراسة الموضوعات التى يتناولها هذا العلم ، ورؤية أشياء كانت غائبة ، والتأكيد على جوانب لم يجر من قبل التأكيد عليها ، مع استحقاقها لهذا التأكيد . ومن ناحية أخرى ، يمكن أن يؤدى اكتشاف التحيزات والأسس غير العلمية

لعلم من العلوم، إلى إفساح المجال لتحيزات أخرى كانت مهملة، ولأيديولوجيات كانت مستبعدة. وقد تكون هذه التحيزات المهملة والأيديولوجيات المستبعدة أنسب وأكثر ملاءمة للأمة التى ينتسب إليها الباحث من تلك التى استخدمها العلماء فى الماضى، وأكثر مراعاة لذوقها وتقاليدها ونظرتها إلى الحياة، ومن ثم قد تكون أكثر فاعلية فى حل مشكلاتها، بل وأدعى إلى نهضتها.

إن اكتشاف تحيزات الغير يمكن أن يكون شرطا أساسيا للتحرر من سطوته. فالعبد الأسود لا يمكن أن يتحرر من القهر الذى يمارسه عليه سيده الأبيض طالما شارك اعتقاد هذا السيد بأن الأسود عبد بطبيعته، وأن اختلاف اللون يعطى البعض حق السيطرة على الآخرين. واكتشاف تحيزات الحضارة الغربية قد يكون شرطا أساسيا لتحرر الأمم الخاضعة للاحتلال والاستغلال من جانب أصحاب هذه الحضارة، إذ قد يقضى هذا الاكتشاف على أى مبرر لهذا الاحتلال وهذا الاستغلال. كذلك قد يكون اكتشاف التحيز فى علم من العلوم، خاصة فى العلوم الاجتماعية، شرطا ضروريا لأن يسمح المرء لنفسه بالنظر نظرة جديدة إلى الظواهر التى يتناولها هذا العلم، فإذا بنوع «الفهم» الجديد لهذه الظواهر يدفع الناس إلى تبنى نظام سياسى أو اجتماعى غير النظام السائد.

هل كان من الممكن مثلا أن نتصور أن يقيم الاتحاد السوفيتى دولة «اشتراكية» دون كشف تحيز الفكر الاقتصادى الرأسمالى؟ وهل كان من الممكن للنظام الذى أقامه «تيتو» فى يوجوسلافيا، خلال ربع القرن التالى للحرب العالمية الثانية، أن يوجد دون كشف تحيزات الفكر الاقتصادى الرأسمالى والاشتراكى على السواء؟ بل قد أذهب إلى حد التساؤل، عما إذا كان من الممكن لأى أمة أن تحقق أى نهضة دون أن تكتشف أولا تحيزات عصر سابق؟

* * *

بدأ اهتمامى بتحيزات الفكر الاقتصادى منذ وقت طويل، وبالتحديد منذ لفتت نظرى قراءاتى فى نظرية ماركس وأنجلز المعروفة «بالمادية التاريخية»، إلى أهمية الظروف الاقتصادية والاجتماعية (أو البنية التحتية للمجتمع كما يقول الماركسيون) فى تشكيل ثقافة المجتمع وحياته الفكرية والفنية ونظامه السياسى. أدى اقتناعى

بوجاهة هذه الفكرة إلى الميل، كلما قرأت فى تاريخ الفكر الاقتصادى، إلى البحث عن تحيزات المدارس الاقتصادية المتتالية، وملاحظة التغيرات التى لحقت بهذه التحيزات مع تغير الظروف الاقتصادية والتطور التكنولوجى وتغير العلاقات الطبقية. فلما طلب منى أن أدرس مقرر «تاريخ الفكر الاقتصادى»فى كلية الاقتصاد بجامعة القاهرة فى سنة ١٩٦٥، وفى الجامعة الأمريكية بالقاهرة فى العام التالى، وتكرر تدريسى لهذا المقرر عدة مرات بعد هذا، كان هذا دائما هو الموقف الذى اتخذته، بل بدا لى وكأن من المستحيل علىّ أن أدرّس تطور الفكر الاقتصادى، دون أن أتطرق إلى تفسير هذا التطور بتغير الظروف الاقتصادية والاجتماعية. كان من الضرورى بالطبع أن أبيّن إلى أى مدى تعتبر النظرية الجديدة متفوقة على سابقتها فى عمق التحليل أو سلامة المنطق، ولكن هذا لم يكن صحيحا دائما. فالنظرية الجديدة قد لا تكون أعمق فى تحليلها أو أسلم فى منطقها من النظريات السابقة عليها. وهكذا اعتبرت من المسلم به والمفروغ منه أن النظرية الجديدة، إذا شاعت وعمّ قبولها وحلت فى هذا القبول العام محل نظرية أقدم، لا بد أن يكون سبب نجاحها (أو على الأقل من أسباب نجاحها الأساسية) فى التمتع بهذا القبول بين الاقتصاديين، أنها أكثر ملاءمة للظروف الاقتصادية والاجتماعية الجديدة.

نتج عن اهتمامى بأثر المناخ الاقتصادى والاجتماعى على تطور النظريات الاقتصادية أن كتبت كتابا بعنوان «كشف الأقنعة عن نظريات التنمية الاقتصادية» (كتاب الهلال ـ دار الهلال فبراير ٢٠٠٢ ثم دار الشروق، ٢٠٠٧) طبقت فيها هذه الفكرة على جزء من أجزاء الفكر الاقتصادى وهو المتعلق بالتنمية، ولكنى كنت (ولا أزال) مقتنعًا بأن هذه الفكرة تنطبق كذلك على سائر أجزاء الفكر الاقتصادى، ولو بدرجات متفاوتة.

لم يكن هناك شىء جديد بالطبع فى هذه الطريقة للنظر إلى تاريخ الفكر الاقتصادى، (على الأقل منذ كتب ماركس وأنجلز عن المادية التاريخية)، وما أكثر كتب تاريخ الفكر الاقتصادى التى تبرز بوضوح تأثر هذا الفكر بالظروف الاقتصادية والاجتماعية السائدة، أى تبرز التحيزات التى خلقتها هذه الظروف. ولكنى فى وقت ما فى أوائل الثمانينيات، أى منذ نحو ربع قرن، بدأت أهتم بنوع مختلف من تحيزات الاقتصاديين وأهوائهم، أكثر أهمية بكثير فى رأيى، من تلك التى كانت

تؤدى إلى تغير الأفكار والنظريات الاقتصادية بين عصر وآخر . وأقصد بهذا، تلك التحيزات والأهواء التى أدت إلى نشأة علم الاقتصاد أصلا .

ذلك أن علم الاقتصاد ليس موغلاً فى القدم، رغم وجود «كتابات» اقتصادية منذ زمن بعيد. فالاقتصاد «كعلم» يعتبر أنه نشأ فى وقت ما فى أوروبا فى أواخر القرن الثامن عشر أو منتصفه، وقد يعترف البعض بأهمية بعض البدايات الأولى لهذا العلم فى أواخر القرن السابع عشر. أما قبل ذلك، فمن المتفق عليه بين الاقتصاديين أنه كانت هناك «أفكار» اقتصادية، أو دعوات إلى اتباع «سياسات» اقتصادية معينة، ولكن لا هذه ولا تلك ترقى إلى منزلة «العلم». على كل حال، يمكن التسليم بأنه فى ذلك القرن الممتد بين بداية الربع الأخير من القرن السابع عشر وبداية الربع الأخير من القرن الثامن عشر (١٦٧٦ ـ ١٧٧٦) نشأ فى أوروبا علم جديد هو علم الاقتصاد. فماذا لو كانت نشأة هذا العلم نفسها، نتيجة لظهور تحيزات وأهواء جديدة لدى المنشغلين بالمسائل الاقتصادية؟ هذا هو ما بدأت ألتفت إليه، وأقرأ حوله، حتى رسخت فى ذهنى صحة هذا الاعتقاد: علم الاقتصاد لم ينشأ إلا بسبب نشأة تحيزات جديدة. وإذا كان الاقتصاديون الذين قاموا بهذه المهمة قد اعتقدوا أنهم بذلك يؤسسون علما جديدا، فإن هذه التحيزات والأهواء التى دفعتهم إلى القيام بهذه المهمة لم تكن علمية بأية حال من الأحوال، بل لم تكن أكثر من عواطف جياشة، أو معتقدات أو أفكار مسبقة اعتنقت بلا دليل، واعتبرها هؤلاء الاقتصاديون من المسلمات التى لا تحتمل الجدل .

نشأ هذا العلم الجديد وله سمات معينة، كما يأتى المولود الجديد إلى العالم بملامح معينة تتمثل فى حجم أنفه أو لون بشرته أو طول أو قصر قامته. هذه السمات التى اتسم بها علم الاقتصاد فى نشأته، كانت بالضرورة نتيجة مباشرة لهذه التحيزات والأهواء التى أدت إلى نشأة هذا العلم أصلا. ولكن هذه السمات، أو أهمها على الأقل، بقيت صامدة على مر السنين، لم تزد إلا رسوخا ووضوحا، فإذا بعلم الاقتصاد، كما يدرس اليوم، يحمل نفس أو أهم الملامح التى كانت له فى نشأته الأولى. وليس من الصعب فى رأيى تفسير ذلك. ففى نفس الوقت الذى ولد فيها علم الاقتصاد ولدت أو ترعرعت أيضا فى أوروبا أشياء كثيرة مهمة تكوّن ما يمكن تسميته «بالحضارة الغربية الحديثة»، أو مجرد الحداثة Modernity، وقد يفضل البعض أن يسمى هذا الذى حدث «بالرأسمالية الصناعية». أيا كان الاسم،

فإن ما ولد فى ذلك الوقت فى أوروبا لا يزال معنا حتى الآن، بل ازدادت ملامحه رسوخا ووضوحا، فلا عجب أن يكون «لعلم الاقتصاد» الذى نشأ فى هذا المناخ الجديد، ملامح تزداد بدورها رسوخا ووضوحا.

كثيرا ما توصف هذه الفترة من تاريخ الفكر الأوروبى (العقود الأخيرة من القرن السابع عشر والعقود الأولى من القرن الثامن عشر) بأنها الفترة التى شهدت بداية كل ما هو «عصرى» modern، أى إننا إذا أردنا اكتشاف المنابع الأولى لكثير مما نعتبره الآن من سمات الحياة الحديثة، فعلينا البحث عنها فى تلك الفترة من التاريخ الأوروبى. وأنا أجد فى تطور الفكر الاقتصادى ما يؤيد هذه الملاحظة. فهنا قد ظهرت فى تلك الفترة البدايات الأولى لعلم الاقتصاد، أو رؤية جديدة أو طريقة جديدة للنظر إلى الظواهر الاقتصادية، وهذه الرؤية الجديدة حملت سمات معينة خلقتها تطورات معينة حدثت فى هذه الفترة، ثم استمرت تطبع «علم الاقتصاد»، أو تطبع طريقتنا فى النظر إلى الظواهر الاقتصادية حتى اليوم. وحيث إن هذه الطريقة فى النظر إلى الظواهر الاقتصادية تمثل إحدى سمات «الحياة العصرية»أو «الحديثة»، فإنه يكون لدينا مثال، يقدمه تاريخ الفكر الاقتصادى، على صدق وصف ذلك القرن بأنه القرن الذى شهد بداية كل ما هو «عصرى»، يضاف إلى أمثلة أخرى نجدها فى تاريخ الموسيقى الغربية، والأدب الغربى، والفلسفة الغربية، وفى غير الاقتصاد من العلوم الاجتماعية.

لنفترض شخصا له تحفظات كثيرة على «الحداثة»أو على الحضارة الغربية الحديثة، ويعتقد مثلما أعتقد أنها، بجوار جوانبها الناصعة، تحمل جوانب سيئة للغاية، ومن ثم يتعاطف، مثلما أتعاطف، مع ذلك القول الشهير للكاتب السياسى الإنجليزى إدموند بيرك Edmund Burke، الذى عبر به فى كتاب له نشر فى أواخر القرن الثامن عشر، عن شعوره بأن شيئا سيئا للغاية يحدث فى أوروبا: «إن عصر الشهامة والمروءة قد انتهى، وجاء عصر السفسطائيين والاقتصاديين والإحصائيين، فانتهى مجد أوروبا إلى الأبد(١)». إذا كان هذا هو موقف شخص ما من الحياة

(1) " The age of chivalry is gone, that of sophisters, economists and calculators has succeeded; and the glory of europe is extinguished for ever.", in Reflections on the Revolution in France (1690), Pelican Books, 1976, P. 170.

الحديثة أو العصرية، فليس من المستغرب منه، إذا حدث وكان أيضًا اقتصاديا، أن يحاول أن يكتشف ما هى تلك التحيزات والأهواء التى نشأت وقت نشوء علم الاقتصاد، فطبعته بهذا الطابع الذى استمر معه حتى الآن. فإذا نجح المرء فى اكتشاف هذه التحيزات وإبرازها فقد يكون هذا مقدمة لأشياء أخرى قد تكون بالغة الأهمية، وتتجاوز بكثير دائرة القضايا الاقتصادية، إذ قد يسهم ليس فقط فى فتح باب الأمل فى تحرير علم الاقتصاد من قيود استمر مكبلا بها لأكثر من ثلاثة قرون، بل وأيضا فى إبراز بعض تحيزات الحضارة الغربية الحديثة ومن ثم يساهم، ولو بقدر ضئيل للغاية، فى تحرير أبناء ثقافات مغايرة من الاعتقاد بعمومية هذه الحضارة ومن الاعتقاد بصلاحية ما تأخذه كمسلمات لكل زمان ومكان.

أرجو أن يتضح من هذا، المعنى الذى أقصده باستخدام عبارة «فلسفة علم الاقتصاد»كعنوان لهذا الكتاب. فإنى أستخدم كلمة «فلسفة»هنا بمعنى تلك النظرة (أو الرؤية) الخاصة التى رأى من خلالها العالم رواد علم الاقتصاد الأوائل، واستمرت تطبع علم الاقتصاد حتى الآن. إنه نفس المعنى المقصود فى كثير من الاستخدامات الدارجة لكلمة «فلسفة»، وهو معنى «نظرة المرء إلى الحياة»أو «طريقة رؤيته للأمور». ذلك أنى أعتقد أن علم الاقتصاد منذ نشأته وحتى الآن، تأثرت الفروض التى يتخذها كمسلمات، (ومن ثم النتائج التى يستخلصها من هذه المسلمات)، بنظرة معينة للحياة، ورؤية خاصة (أو متحيزة) للأمور. والغرض الأساسى من هذا الكتاب هو الكشف عن هذه«الفلسفة»، أو هذه النظرة أو الرؤية الخاصة، وبيان ما تركته من آثار على علم الاقتصاد بفروعه المختلفة.

أرجو أيضًا أن يتضح من هذا أن المعنى الذى أقصده بعنوان الكتاب «فلسفة علم الاقتصاد» شىء مختلف عما يمكن أن تعنيه عبارة «الفلسفة الاقتصادية»، كما أنه ليس ما تعنيه أحيانا «فلسفة علم من العلوم» (عندما يقصد المنهج المتبع فى هذا العلم). فعبارة «الفلسفة الاقتصادية» يفهم منها عادة المذهب الذى يعتنقه مجموعة من الاقتصاديين أو جماعة سياسية أو دولة من الدول ويؤثر على ما يدعون إليه (أو تطبقه الدولة) من سياسات اقتصادية. إنى لا أقصد هذا المعنى بلفظ «فلسفة»، كما لا أقصد به المنهج الذى يتبعه الاقتصاديون، تاريخى هو أو استنباطى

أو إحصائي . . إلخ ، بل أقصد كما قلت ، طريقة الاقتصاديين في النظر إلى الأمور ، ونوع نظرتهم إلى النشاط الاقتصادي(١) .



كانت هذه الأفكار دافعي الأساسي لكتابة هذا الكتاب . ولكني قبل أن أشرع في كتابته ، تمكّنت من إدخال مقرر جديد (وإن كان اختياريًا) في منهج دراسة الاقتصاد بالجامعة الأمريكية بالقاهرة تحت عنوان «فلسفة علم الاقتصاد» ، قمت بتدريسه لأكثر من عشر سنوات ، وعبرت فيه عما تكوّن لديّ من أفكار حول هذا الموضوع . وقد شعرت بأن معظم تلاميذي الذين ألقيت عليهم هذه المحاضرات قد فوجئوا بما تتضمنه من نقد لعلم الاقتصاد ، وشعر كثير منهم بخيبة أمل في هذا العلم بأسره ، وتساءلوا عما إذا كانوا قد أضاعوا وقتًا ثمينًا في دراسة «علم» اتضح لهم الآن (أو يقال لهم) إنه ليس علما أصلا ، أو إنه على الأقل كالبناء الجميل المقام على أرض غير صلبة ، أو على رمال متحركة ، أي على «أسس غير علمية» . ولكن كثيرا منهم أيضًا ، رغم هذا الشعور بخيبة الأمل فيما تعلموه من هذا العلم ، قد شعروا بمثل شعوري بالتحرر وكأننا ، أنا وهم ، كنا في أسر حب جارف نحو شيء غير جدير بهذا الحب ، فاكتشفنا عدم جدارته ، وانطلقنا أحرارا ، وأصبحنا على استعداد لرؤية وتقدير أوجه الجدارة والاستحقاق في أشياء أخرى جميلة ، لم يمنعنا من رؤيتها من قبل غير ذلك الحب الأعمى القديم .



من هو بالضبط القارئ الذي أخاطبه بهذا الكتاب؟ لقد كنت أتخيل ، وقت كتابته ، قرّاء لا يختلفون كثيرا عن الطلبة الذين كانوا يستمعون إلى محاضراتي في «فلسفة علم الاقتصاد» . كان معظم هؤلاء الطلبة في سنتهم الأخيرة في الجامعة ، تلقوا من قبل عدة مقررات في مبادئ الاقتصاد والنظرية الاقتصادية ، ومن ثم لم أكن بحاجة إلى إعادة شرح بعض المبادئ الأساسية في الاقتصاد ، إذ كنت أستطيع

(١) المعنى الذي أقصده قريب جدا إذن مما تقصده الأستاذة جون روبنسون في كتابها المعنون «الفلسفة الاقتصادية» : Joan Robinson, " Economic Philosophy," C. A. Watts, London,1962

أن أفترض أنهم قد درسوها من قبل وما زالوا يتذكرون أكثرها أو أهمها. ولكنى كنت أجد أحيانا أثناء هذه المحاضرات، أنه ليس هناك خسارة تذكر من إنفاق جزء قصير من أى محاضرة فى شرح بعض ما سبق لهم دراسته، للتأكد من معرفتهم بها أو حتى لتذكيرهم بما قد يكونون قد نسوه منها، قبل أن أشرع فى شرح ما أريد أن أقوله فى الموضوع الذى نحن بصدده. كان هذا يبدو لى ضروريًا أحيانًا، إذ كان بعض الطلبة، وإن كانوا قليلين، غير متخصصين فى الاقتصاد ويريدون مع ذلك أن يسمعوا ما أزعمه عن تحيزات الاقتصاديين وأهوائهم. لم يضع كثير من الوقت بسبب هذا الشرح لبعض المبادئ الأساسية فى الاقتصاد، وكانت له فائدة توسيع دائرة من يمكن أن تبلغه الرسالة التى أريد إبلاغها.

هكذا فعلت فى هذا الكتاب. فكلما ثار لدى شك فى أن القارئ غير المتخصص فى الاقتصاد قد لا يستطيع متابعة ما أريد قوله عن تحيزات الاقتصاديين وأهوائهم، أو عن الأسس غير العلمية الكامنة وراء المبادئ الاقتصادية، شرعت فى شرح المبادئ التى تنقصه معرفتها حتى أستطيع الاستمرار فى الحديث. ولا أشعر بأن حجم الكتاب بهذا قد أصبح أكبر كثيرا مما كان يمكن أن يكون لو افترضت دائما أن القارئ شخص متخصص فى الاقتصاد أو سبق له دراسة مبادئه ولايزال يتذكرها.

لهذا أستطيع أن أدعو الاقتصادى المتخصص والقارئ غير المتخصص فى الاقتصاد، إلى قراءة هذا الكتاب، بشرط واحد بالطبع، وهو أن يكون مما يهمه أن يتحقق مما إذا كان للاقتصاديين بالفعل أهواء وتحيزات، ومما إذا كان علم الاقتصاد كما ندرسه اليوم وكما ظل يدرس لعشرات من السنين، يقوم على أسس غير علمية، ويشعر مثلما أشعر أنا بأن الكشف عن هذه التحيزات وهذه الأسس غير العلمية، وإبرازها، قد تكون له فائدة لا تقل عن فائدة دراسة علم الاقتصاد نفسه.

القاهرة، فبراير ٢٠٠٧

الفصل الأول

التحيز فى العلم

عالم أو دارس الاقتصاد هو، فى نهاية الأمر، واحد من البشر. وهو كواحد من البشر لا يرى الأشياء نقية صافية بل يراها، كما يراها سائر البشر، ملونة أو معكّرة، أو مختلطة بما فى ذهنه من أفكار مسبقة أو بما فى قلبه من مشاعر دفينة، والأرجح أنه يراها مختلطة بالاثنين: أفكار مسبقة ومشاعر دفينة.

ذلك أن الإنسان (لحسن الحظ أو لسوئه، وبعكس ما يظن كثيرون) لا ينظر إلى الأشياء نظرة محايدة أو مجردة من الهوى، ولا أظنه يستطيع ذلك مهما حسنت نيته وصدق عزمه. إن من المشكوك فيه أن الطفل يأتى إلى العالم، كما ظنّ بعض الفلاسفة ولا يزال يظن الكثيرون، وذهنه كاللوح النظيف، فيكتسب من تجاربه أفكارا ومشاعر لم تكن لديه من قبل، وتؤثر فيما بعد على رؤيته ومواقفه من التجارب التالية. الراجح الآن أن الطفل يأتى إلى العالم وفى ذهنه مخزون موروث من النوازع والمشاعر البدائية التى يواجه بها العالم، ومن ثم تأتى رؤيته للعالم ملونة (أو معكرة أو مختلطة) بهذه النوازع والمشاعر المسبقة. وإذا كان هذا صحيحا فيما يتعلق بالطفل الذى ولد لتوِّه، فما بالك بعالم أو دارس الاقتصاد الذى مرّ بالفعل بتجارب سابقة تركت أثرها فى عقله وعواطفه، فحملها معه وهو يقبل على تأمل الظواهر الاجتماعية محاولا أن يفهمها ويستخلص منها المعانى والقوانين؟ الأرجح أن ما يصل إليه من فهم لهذه الظواهر وما يستخلصه من معان وتعميمات أو قوانين، سيكون بدوره متأثرًا بأفكار ومشاعر مسبقة.

هذه الأفكار والمشاعر المسبقة أطلق عليها أكثر من اسم، وهذه الأسماء ليست متطابقة تمامًا فهى، وإن اشتركت فى جزء مهم من مدلولها، تتفاوت

بدرجة أو أخرى فى معانيها وإيحاءاتها. فكما أنها توصف بالأفكار المسبقة، (preconceived ideas) توصف أحيانا بالتحيُّزات أو الأهواء (bias, prejudice) وأحيانا بأسلوب أو نمط فى التفكير (paradigm). وإذا تضمنت هذه الأفكار أو المشاعر المسبقة حكما أخلاقيا أو جماليًا قد تسمى بالأحكام القيمية (value judgments). وإذا اجتمع للمرء عدد من الأفكار المسبقة التى تشكل فيما بينها نسقا فكريا وموقفا متكاملا من الحياة والمجتمع فقد يطلق عليها وصف الأيديولوجية (ideology) أو يشار إليها بأنها تشكل ما يعتنقه المرء من فلسفة (philosophy) أو ميتافيزيقا (metaphysics). من الممكن إذن أن نعرّف هذه الأفكار المسبقة أو التحيزات والأهواء أو الأحكام القيمية أو الأيديولوجية أو الفلسفة أو الميتافيزيقا (إذا استخدمت هذه الألفاظ كلها بالمعنى الذى ذكرته حالا) بأنها أفكار أو مشاعر يأتى بها الشخص المقبل على بحث ظاهرة من الظواهر، من خارج هذه الظاهرة التى يريد بحثها، ويقحمها عليها، فتأتى نتائج بحثه متأثرة بهذه الأفكار أو المشاعر المسبقة.

لابد أن أتوقف هنا لضرب بعض الأمثلة لتوضيح ما قلته حتى الآن. فمن قبيل هذه المواقف المسبقة، (أو الأهواء أو التحيزات.. إلخ) الاعتقاد بأن أى شىء طبيعى أفضل من الشىء غير الطبيعى، أو بالعكس، الميل إلى تفضيل الشىء الذى من صنع الإنسان على الشىء الذى مازال فى حالته الطبيعية. قد يستند الموقف الأول (أى تفضيل الشىء الطبيعى) إلى شعور دينى قوى يفضل ما كان من صنع الله على ما يمكن أن يصنعه البشر، وقد يستند الموقف الثانى (أى تفضيل الشىء المصنوع) على شعور قوى بالإعجاب بقدرة الإنسان على الابتكار والاختراع، وعلى إنتاج الشىء المناسب لظروف تختلف باختلاف المكان والزمان.

من قبيل هذه المواقف المسبقة أيضًا الميل إلى الاعتقاد بأن هناك نظاما يحكم سير العالم، وأن من الممكن اكتشاف هذا النظام، أو بالعكس، الاعتقاد بأنه ليس ثمة نظام بل فوضى؛ فلا يمكن التنبؤ بما يمكن أن يحدث.

من المواقف المسبقة أيضًا الاعتقاد بأن التدخل الحكومى هو دائما سيء العاقبة، ومن ثم كلما قل تدخل الحكومة كلما كان هذا أفضل لرفاهية المجتمع، أو على العكس، الاعتقاد بأن تدخل الحكومة مفيد بل وضرورى لتصحيح مسار المجتمع وتحقيق تقدمه.

قد يكون من أفكارى المسبقة أن الناس بطبعهم أنانيون لا يحركهم إلا دافع المصلحة الخاصة، ولكن قد يميل غيرى إلى الاعتقاد بعكس ذلك ويتوقع تصرفات أكثر نبلاً. قد يرى البعض أن تصرفات الناس لا تختلف كثيرا عن تصرفات الحيوان، بينما يميل آخرون إلى موقف أكثر تبجيلاً واحتراما للإنسان. قد يميل البعض إلى معاملة الناس كمتساوين، بينما قد يراهم آخرون غير متساوين أو لايستحقون معاملة متساوية. قد يرى البعض فى التاريخ الإنسانى قصة تقدم مستمر من الأسوأ إلى الأفضل، بينما قد يرى فيه آخرون قصة تدهور مستمر من الأفضل إلى الأسوأ، وقد يرى فريق ثالث أن التاريخ لا يكف عن تكرار نفسه، وأن ما يظهر لنا من تغيرات (إلى الأفضل أو إلى الأسوأ) ليست على درجة كبيرة من الأهمية، وأن الثابت الذى لا يتغير أكبر أهمية بكثير من المتغير.

ما الذى يجمع بين هذه الأمثلة كلها بالاضافة إلى أنها مواقف فكرية أو شعورية مسبقة، نأتى بها من خارج الظاهرة محل البحث، فنقحمها على هذه الظاهرة إقحاما، فتأتى نتيجة البحث متأثرة بهذا الإقحام؟

يمكن أن نلاحظ ثلاثة أشياء على الأقل، تشترك فيها هذه الأمثلة كلها وأشباهها:

الملاحظة الأولى: أننا عادة نتبنى هذه الأفكار (والمشاعر) كمسلمات لا تقبل المناقشة، لا نشك فيها ولا نتوقف للتحقق من صحتها. إننا لا نتبناها بناء على تفكير طويل فيها، بل نتبناها عادة دون أى تفكير، بل العادة أن نبتلعها ابتلاعًا دون التحقق من صحتها أو فائدتها، بل وكثيرا دون أن نحس بابتلاعنا لها، وكأنها كالهواء الذى نتنفسه دون أن نشعر بدخوله فى رئتينا. إننا نشعر بالدهشة إذا حاول أحد أن يثير الشك فى صحة هذه الأفكار والمواقف التى نتخذها كمسلمات، كدهشتنا إذا أثار أحد الشك فى عقيدة التقدم (إذا كانت هذه عقيدتنا)، أو فى ضرورة معاملة الناس كمتساوين، أو فى أن الناس تحكمهم فى الأساس بواعث المصلحة الشخصية، إذا كانت هذه أو تلك من بين أفكارنا المسبقة. وقد ندهش جداً إذا لفت أحد نظرنا إلى أننا «متحيزون» إلى هذا الموقف أو ذاك، إلى هذه الفكرة أو تلك، إذ من أصعب الأمور أن يكتشف المرء تحيزاته الخاصة التى يحملها كمسلمات، كما أن من الصعب

(أو من المستحيل) أن يشم الشخص رائحته هو بينما يجد أسهل كثيرا أن يكتشف تحيزات غيره، وأن يشم رائحة الأشخاص الآخرين. وحالتنا هنا تشبه حالنا ونحن نتأمل السمك فى الماء، إذ نستطيع نحن بسهولة أن ندرك أنه محاط بالماء من كل النواحى، بينما لا يشعر السمك، على الأرجح، بوجود الماء أصلا.

الملاحظة الثانية: أن هذه المواقف المسبقة لا تنتسب إلى ما اصطلحنا على تسميته بالعلم أو الموقف العلمى. إنها مواقف شخصية أو ذاتية لا موضوعية، وقد تم قبولنا وتبنينا لها دون إخضاعها للاختبار والتمحيص، بل إن من المشكوك فيه أن من الممكن أصلا إخضاع معظمها للاختبار والتمحيص. إنها ليست إلا نتاج مشاعرنا وتفضيلاتنا الخاصة، ومن ثم ليس هناك من طريقة لإثبات صحتها أو خطئها بالالتجاء إلى التجربة أو الملاحظة. إن أى دليل يمكننى أن أقدمه من الملاحظة أو استقراء التاريخ لتأييد القول بأن التاريخ الإنسانى هو تاريخ «تقدم مستمر»، يمكن أن يقدم ضده دليل لا يقل عنه قوة على أن هذا التاريخ هو تاريخ «تدهور مستمر». وكل دليل يمكن أن أقدمه على أن الناس هم «فى الأساس متساوون» يمكن أن يدحضه دليل آخر بأن الناس هم «فى الحقيقة غير متساوين». وكذلك كل دليل على أن العالم يسير طبقا لنظام دقيق، يقابله ما يدل على ما فيه من فوضى. فإذا قبلنا تعريف كارل بوبر Karl Popper للكلام العلمى بأنه ذلك الكلام الذى توجد طريقة لإثبات خطئه إذا كان خاطئا، فإن كل التقريرات السابقة التى ذكرتها كأمثلة للمواقف المسبقة التى يفرضها الباحث على الظاهرة محل البحث؛ لا يمكن اعتبارها من قبيل «الكلام العلمى».

الملاحظة الثالثة: أن هذا الإقحام لمشاعر وأفكار وتحيزات مسبقة على الظواهر التى نقوم ببحثها، وما يترتب عليه من «تعكير» النتائج التى ننتهى إليها من هذا البحث، يبدو لى وكأنه أمر حتمى لا فكاك منه، على الأخص فى البحوث التى تنتمى إلى ما يسمى بالعلوم الاجتماعية، ولكن لعله أيضا أمر حتمى فى أى بحث فى أى علم من العلوم بما فى ذلك العلوم الأكثر انضباطا وموضوعية. أقول هذا على الرغم من وجود اعتقاد شائع بعكس ذلك، إذ ما أكثر ما نصادف ادعاءات الموضوعية والحياد والتجرد من الأهواء.. إلخ، أو على الأقل زعم الباحث بأنه يطمح إلى الالتزام الكامل بالموضوعية والحياد.

وقليل من التأمل كفيل فى رأيى بإقناعنا بحتمية هذا الخضوع لتأثير الأفكار والمشاعر المسبقة، أو بما يمكن أن نسميه «بحتمية الميتافيزيقا»، حتى فيما يتعلق بأكثر العلوم موضوعية وأقلها تأثرا بالأهواء الإنسانية. فالإنسان ليس فقط كائنا مفكرا ولكنه حزمة من أجهزة التفكير والإحساس والتذكر والتخيل وتوليد المطامح والآمال.. إلخ، وليست هناك فواصل حديدية داخل الإنسان تمنع من تفاعل هذه النوازع الإنسانية المختلفة بعضها ببعض، أى تمنع من أن تقوم الأفكار بتغذية المشاعر والتخيلات وإثارة الآمال، أو بالعكس من أن تقوم المشاعر والتخيلات والآمال بتغذية الأفكار أو خلقها خلقا. الإنسان، وإن كان يشبه جهاز الكومبيوتر أو الحاسب الآلى فى أشياء، فإنه لحسن الحظ ليس نسخة مكررة منه. قد تكون ذاكرته أضعف وقدرته على القيام بالعمليات الحسابية أقل وأبطأ، ولكن الإنسان أقدر من الكومبيوتر على توليد الأفكار من المشاعر والمخاوف، وعلى توليد المشاعر والمخاوف من الأفكار.

هذه العلاقة، التى تبدو بديهية، بين التفكير والشعور، بين المعرفة والمشاعر الإنسانية، بين التقريرات العلمية والأحكام القيمية، أخلاقية كانت أم جمالية، لم يكن من الممكن إنكارها، فيما يبدو لى، لولا افتتان الإنسان افتتانا شديداً بما حققه من تقدم مذهل خلال القرون الأربعة أوالخمسة الماضية، فى الاكتشافات العلمية والاختراعات التكنولوجية. هذا التقدم المذهل فى العلم والتكنولوجيا الذى حققه الإنسان، ومازال يحققه، وعلى الأخص فى الغرب منذ عصر النهضة الأوروبية، يبدو أنه لعب برأس الإنسان فى الغرب، إلى درجة أدت به ليس فقط إلى إعلاء شأن النشاط العلمى فوق كل ما عداه من أوجه النشاط الإنسانى، بل وأيضًا إلى شيوع الظن، خطأ فى رأيى، بإمكانية عزل هذا النوع من النشاط المتعلق بتحصيل المعرفة عن نوازع الإنسان الطبيعية الأخرى، من مشاعر ومطامح ومخاوف وخيالات.. إلخ.

كان الأجدر بنا أن نتذكر أن هذا النجاح الباهر الذى حققه الإنسان فى التقدم بالمعرفة الإنسانية خلال الأربعة أو الخمسة قرون الأخيرة، أو إذا شئنا أن نقول: خلال بضعة آلاف قليلة من السنين، هى عمر الإنسان المتمدن أو المتحضر، حدث خلال حقبة قصيرة للغاية من عمر الإنسان الطويل، ناهيك عن عمر المملكة

الحيوانية التى ينتسب إليها الإنسان. هذا العمر الطويل، وإن كان فقيرا نسبيا فى التقدم العلمى، كان عمرا حافلا بالمشاعر والتجارب والمخاوف والطموحات التى كان لابد أن تترك آثاراً دائمة فى هذا الجهاز المعقد الذى حاول الإنسان استخدامه لزيادة علمه ومعرفته بالعالم، وهو العقل.

فى مقدمة هذا العلم أو ذاك من العلوم الاجتماعية، كثيرا ما نصادف تمييزا بين التقريرات الوضعية (positive) والتقريرات القيمية (normative)، حيث يشار إلى أن الأولى تصف أو تحلل الظاهرة، بينما تتضمن الثانية حكما أخلاقيا أو جماليا على هذه الظاهرة، إشادة بها أو ذما لها، إيصاءً بالقيام بعمل معين أو بالامتناع عن القيام به. وكثيرا ما تصادف أيضا تحذيرا من الاعتقاد بأن هناك أى طريقة للانتقال من أحد النوعين من التقريرات إلى النوع الآخر، إذ يقال: إنه ليس هناك جسر للعبور من أحدهما إلى الآخر، أى من وصف الظواهر كما هى، إلى تقييمها أخلاقيا أو جماليا، كما أننا لا نستطيع أن نستخلص من التقريرات القيمية أى تقرير وضعى عن حقيقة هذه الظواهر فى الواقع. إن هذا الفصل الصارم بين النوعين من التقريرات قد يكون جائزا من الناحية التحليلية، ولكنه ليس وصفا صحيحا للنشاط الإنسانى فى الحقيقة. فالحقيقة، كما حاولت أن أبين، هى أن الاثنين ممتزجان فى النفس الإنسانية امتزاجا يصعب معه جدا الفصل بينهما.

ليس معنى هذا أن درجة «الانحياز» لا تختلف من شخص لآخر، أو أن الناس إذ يقبلون على دراسة أو تحليل أو وصف ظاهرة ما، لا يختلفون فيما بينهم من حيث درجة «الحياد»أو «الموضوعية»، أو أن الموضوعية والحياد، ليسا من الصفات المحمودة أو المطلوبة فى كثير من الأحوال. المقصود فقط هو أن الحياد الكامل ليس فقط مطلبا عسيرا بل لعله مستحيل أصلا، ومن ثم من العبث التظاهر بوجوده أو السعى من أجله. إن من الممكن، وكثيرا ما يكون من المحمود، تقليل درجة التحيز وزيادة درجة الحياد، كما أن من المفيد دائما، أو فى معظم الأحوال، محاولة المرء أن يكتشف طبيعة تحيزاته وأهوائه ومدى تأثيرها فيما يتخذه من مواقف، وأن يعترف بذلك كلما كان هذا ممكنا. أما التخلص التام من كل التحيزات فأظنه مستحيلاً، وأشك كثيراً فى أن يكون حتى شيئا مرغوبا فيه.

للفيلسوف البريطانى برتراند رسل B. Russell كلمة شيقة تعبر تعبيرا جميلا عن هذا المعنى الذى ذكرته حالاً، وهو استحالة التخلص من التحيز، إذ يقول:

«A mind perpetually open, will be a mind perpetually vacant!»[١]

(العقل المفتوح على الدوام هو عقل فارغ على الدوام!)، أى إن استعداد المرء الدائم لقبول أى فكرة جديدة أو موقف، وتسامحه المطلق مع هذه الأفكار والمواقف الجديدة، لا يدلان إلا على أنه امرؤ لا يعتنق أى فكرة ولا يتبنى أى موقف على الإطلاق، إذ لو كان يعتنق أى فكرة أو يتبنى أى موقف لما أبدى مثل هذه الدرجة من التسامح.

أما إن «التحيز» كثيرا ما يكون مفيداً ومطلوبًا، فيظهر فى عدة أمور، منها ما تكتسب به الحياة من معنى، وما يضفيه على كثير من أوجه النشاط الإنسانى من بهجة. تصوّر حالك وقد بدأت تتابع مباراة فى كرة القدم بين فريقين دون أن يكون لديك أى تحيز لفريق دون آخر. إن فقدانك لأى تحيز فى هذه الحالة قد يفقد المباراة، فى نظرك، أى معنى.

ومن ناحية أخرى يشير إيريك فروم Eric Fromm إلى أن الأفكار المسبقة واعتناق أيديولوجية، واتخاذها كمسلمات لا تقبل المناقشة، تقوم لدى الإنسان مقام الغرائز عند الحيوان، فتوجه السلوك الإنسانى وتعفيه من الحاجة، عند اتخاذ كل قرار، إلى أن يعيد التفكير للوصول إلى القرار الصحيح[٢].

---

(١) اقتطفها: G. Allport: The Nature of Prejudice, Addison Wesley, Reading, Mass., 1945, p. 20

(٢) لا يستخدم إيريك فروم فى هذا الصدد كلمة تحيز أو كلمة أيديولوجية أو عبارة الأفكار المسبقة، بل يستخدم كلمة «الدين»، ولكن ما يقصده «بالدين» هنا ينطبق على ما ذكرناه حالا عن التحيز أو الأفكار المسبقة. إنه يستخدم كلمة الدين بمعنى واسع جداً يظهر من عبارته «ليس هناك ثقافة أو حضارة (Culture)، فى الحاضر أو الماضى، ولا يبدو أن من الممكن أن توجد ثقافة أو حضارة فى المستقبل، يمكن وصفها بأنها لا تعتنق ديانة ما» Fromm, E: To Have or to Be? Abacus, (Jonathan Cape, London, 1982, p. 135) وهو يفسر هذه العمومية أو الحتمية لظاهرة الدين، على النحو التالى:

«إن من الممكن تعريف الانسان بأنه ذلك النوع من أنواع الثدييات العليا (Primates) الذى ظهر عند =

من هذه الوجهة من النظر قد تبدو الأفكار المسبقة والأيديولوجيات والتحيزات وكأنها ضرورة من ضرورات الحياة للإنسان وشرطا من شروط البقاء . وقد تكون أيضا ضرورة من ضرورات استمرار أى جماعة إنسانية . فاشتراك أى مجموعة من البشر فى اعتناق نفس الأفكار المسبقة ونفس التحيزات ، والتسليم بها دون مناقشة ، قد يضمن استمرار الشعور بالانتماء والولاء من جانب كل من أفراد هذه المجموعة إلى المجموعة ككل ، قبيلة كانت أو أمة ، وقد يمثل خروج بعض أفرادها عن هذه المسلمات أو إثارتهم للشكوك حولها ، تهديدا لوجود الجماعة وقد يصيبها فى مقتل .

قد يقال : إننا حتى لو سلمنا بضرورة التحيز وفائدته فى مواقف الحياة اليومية ، فهل يجب أن نقبل وجوده حتى فى البحث العلمى الذى تفترض فيه «الموضوعية» وتجنب الخضوع لأى أهواء شخصية؟ وردى على ذلك ، أنه حتى فى البحث العلمى قد يكون التحيز ضروريا لوجود الباعث على البدء أصلا فى البحث العلمى والاستمرار فيه ، وأن المطلوب فى البحث العلمى ليس غياب التحيز والأفكار المسبقة (بل إن هذا يكاد أن يكون مستحيلا) بل المطلوب فقط الأمانة والنزاهة .

= تلك النقطة من التطور التى بلغ فيها الاعتماد على الغريزة حده الأدنى ، وبلغ فيها تطور المخ حده الأقصى . هذا الاجتماع بين الحد الأدنى من الاعتماد على الغريزة والحد الأقصى من تطور المخ لم يحدث قط من قبل فى التطور الحيوانى ، وهو يمثل ، من الناحية البيولوجية ، ظاهرة جديدة تمامًا . هذا الافتقاد للقدرة على التصرف بناء على ما تمليه الغرائز مع امتلاك القدرة فى نفس الوقت على الشعور بالذات (self-awareness) وعلى التفكير (reason) والتخيل (imagination)، وهى قدرات تتجاوز تلك القدرة على التفكير العملى (instrumental thinking) لدى أكثر الثدييات ذكاء ، خلقا لدى الإنسان الحاجة إلى قوة موجهة (a frame of orientation) وإلى موضوع للولاء (an abject of odevotion) حتى يتمكن من الاستمرار فى الحياة . فبدون خريطة للعالم الطبيعى والاجتماعى الذى يحيط بنا ، أى بدون صورة للعالم ولمركز الفرد فيه ، صورة منظمة ومتسقة الأجزاء ، لابد أن يشعر الإنسان بالاضطراب ، ويفقد القدرة على أن يتصرف بشكل هادف وعلى نحو متسق (purposefully and consistently)، إذ إنه فى هذه الحالة لايجد أى قوة تدفعه فى اتجاه دون آخر ، ولا يرى أمامه أى نقطة ثابتة تمكنه من تنظيم كل ما لديه من انطباعات ، وحتى لو كانت هذه الخريطة خاطئة فإنها تحقق وظيفة نفسية مهمة . ولكن هذه الخريطة لم تكن فى أى وقت من الأوقات خاطئة تمامًا ، ولا كانت فى أى وقت من الأوقات صائبة تماما» (المرجع السابق ، ص ١٣٦) .

والأمانة أو النزاهة شيء مختلف عن غياب التحيز والأفكار المسبقة، إذ لا تتطلب الأمانة والنزاهة أكثر من عدم السماح بالتحيز والأفكار المسبقة بالتأثير فى نتيجة البحث، إذا أتت هذه النتيجة مخالفة لتحيز الباحث وأهوائه، أو حتى مجرد عدم الوعى بوجود التميز. لعل هذا هو بالضبط ما كان يقصده الكاتب الدانماركى ك. هامسون (Knut Hamsun) من هذه العبارة البليغة التى وضعها فى صدر كتاب له وصف فيه رؤيته الخاصة للحياة الأمريكية، من وجهة نظر ذاتية جدًا: «الحقيقة ليست شيئا ذا جانبين ولا هى موضوعية، إنها ليست إلا موقفا ذاتيا ولكنه خال من الغرض».

(Truth is neither two-sided nor objective; truth is precisely disinte - ested subjectivity)

إننى أفهم هذه العبارة بمعنى مؤداه: أن المطلوب فى الباحث هو نفس المطلوب فى الحكم فى مباراة رياضية بين فريقين، لا أكثر ولا أقل. ليس المطلوب منه أن يكون مجردا من أى تحيز لأى من الفريقين، فهذا التجرد من التحيز لا هو بالمطلوب ولا هو على الأرجح ممكن. المطلوب منه فقط ألا يسمح بتحيّزه بأن يؤثر فى النتيجة التى يعلنها. ولكن حتى هذا، وإن كان من السهل توفره فى حكام المباريات الرياضية، فإنه من أصعب الأمور توفره فى القائم ببحث أى موضوع، خاصة إذا كان من موضوعات العلوم الاجتماعية أو الإنسانيات.

* * *

من الصعب أن نحصى - على سبيل الحصر - المصادر المحتملة لمختلف التحيزات والأفكار المسبقة التى يحملها الباحث فى موضوعات العلوم الاجتماعية والإنسانيات. وسأكتفى هنا بتناول أربعة من هذه المصادر المحتملة، مع يقينى بأن هناك مصادر كثيرة غيرها، بل وقد يكون بعضها أهم مما سأذكره الآن.

(١) هناك أولاً المصلحة الخاصة، وأقصد بذلك أن تكون مصلحة الباحث

(1) Knut Hamsun: The Cultural Life of Modern America, Harvard University Press, Cambridge, Mass. 1969.

الخاصة تتفق مع نتيجة بعينها من نتائج البحث، أو مع طريقة معينة فى تناول الموضوع، أو مع اختيار موضوع معين للبحث بدلا من غيره، أو كل هذا معًا. إذ ليس من الغريب فى هذه الحالة أن «ينحاز» الباحث إلى الاتجاه الذى يتفق مع مصلحته. إن المثل العربى القديم «كلٌ يغنى على ليلاه» ينطوى على معنى ذى صلة بما نقصده هنا، وكذلك المثل الشعبى المصرى «الغرض مرض» الذى يعبر ببلاغة مدهشة، وفيما لا يزيد على كلمتين، عن الانحياز الذى يفسد الرأى بسبب وجود مصلحة خاصة تغلّب رأيا على آخر. هذه المصلحة الخاصة قد تكون مصلحة شخصية، ولكن الأغلب أن تكون، فيما يتعلق بالبحوث الاجتماعية والإنسانية، مصلحة أمة أو وطن أو طبقة أو جنس.

ما أكثر الأمثلة على الكتابات الاجتماعية والتاريخية التى تنطوى، صراحة أو ضمنا، على تمجيد دولة أو أمة أو دين على حساب دول أو أمم أو أديان أخرى، أو تخدم مصالح طبقة ضد غيرها من الطبقات، أو تعلى من شأن جنس وتحقر من شأن الأجناس الأخرى، أو تؤيد سطوة الرجل على المرأة أو تحرير المرأة من سطوة الرجل.. إلخ. وقد أسهمت الكتابات الماركسية مساهمة مهمة فى إيضاح أثر الصراع الطبقى على تطور الفكر الإنسانى، ولكن الانحياز الطبقى ليس إلا صورة واحدة من صور الانحياز المدفوع بالمصلحة الخاصة، ومن ثم فانتهاء مشكلة الانقسام الطبقى، لو افترضنا أنها يمكن أن تنتهى، لا يمكن أن ينهى ظاهرة الانحياز فى العلوم الاجتماعية. ومن السهل رواية تاريخ الفكر الاقتصادى ـ منذ الدفاع عن نظام الرق على يد أرسطو فى القرن الرابع قبل الميلاد، إلى المناداة بالحرية الاقتصادية على يد ميلتون فريدمان فى القرن العشرين، مرورا بأفكار سانت توماس الإكوينى فى العصر الإقطاعى، وأفكار التجاريين فى عصر النهضة، والمدرسة الطبيعية فى فرنسا والمدرسة الكلاسيكية فى بريطانيا خلال القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، والفكر الماركسى فى النصف الثانى من القرن التاسع عشر، والمدرسة الكلاسيكية الحديثة منذ الربع الأخير من القرن التاسع عشر ـ على أنه قصة التغيرات التى طرأت على الفكر الاقتصادى نتيجة للتغيرات التى طرأت على المصالح الخاصة للمفكرين والكتاب، أو التى طرأت على المصالح الخاصة التى رغب المفكرون والكتاب، لسبب أو آخر، فى الدفاع عنها.

(٢) من مصادر التحيز أيضًا، وقوع أحداث، سياسية أو اجتماعية أو اقتصادية مهمة، ينشغل بها الناس وتثير عواطفهم وتوجه تفكيرهم، ومن ثم بحوثهم وكتاباتهم أيضًا، فى اتجاهات بعينها. قد يكون الحادث المهم نشوب حرب، أو وقوع أزمة اقتصادية حادة، خصوصًا إذا طال الأمد بالحرب أو الأزمة، أو ظهور اكتشاف أو اختراع مهم أو مجموعة من الاكتشافات أو الاختراعات تحدث تغيرات مهمة فى طرق الإنتاج، أو تؤدى إلى ظهور سلع جديدة تؤثر بدورها فى نمط الاستهلاك والسلوك الاجتماعى.

هل يمكن حقا أن نفهم كتابات أصحاب المذهب التجارى فى أوروبا خلال عصر النهضة، دون أن نعرف ما طرأ من تطورات مهمة خلال تلك الفترة على النشاط التجارى وحركة الملاحة ونشوء الدولة القومية واشتداد المنافسة بين الدول الأوروبية وبداية عصر الاستعمار الأوروبى؟ أو أن نفهم لماذا نشأ علم الاقتصاد أصلا، على يد المدرسة الطبيعية فى فرنسا والمدرسة الكلاسيكية فى بريطانيا، فى النصف الثانى من القرن الثامن عشر، دون أن نعرف ما طرأ من تطورات فى الصناعة والزراعة ثم قيام الثورة الصناعية؟ هل يمكن أن نرد إلى محض المصادفة اشتداد قوة الاعتقاد بفكرة «التقدم» ابتداء من منتصف القرن الثامن عشر، وزيادتها قوة طوال القرن التاسع عشر، مع تتابع الاختراعات والاكتشافات والتقدم العلمى خلال تلك الفترة؟ وهل كان غريبا من «كينز» إبان الأزمة الاقتصادية فى الثلاثينيات، عندما ووجه بانتقاد مؤداه أن كتابه، ولو أنه يحمل وصف «النظرية العامة»، إنما يركّز فقط على المدى القصير، أن يقول «فى المدى الطويل: كلنا سنكون فى عداد الأموات» (In the long run, we are all dead)؟

(٣) من مصادر التحيز أيضًا، خصوصًا فى الكتابات الاقتصادية، طبيعة الموارد الطبيعية المتوفرة فى الدولة. فمن الطبيعى تمامًا أن ينتج مجتمع زراعى لا يكاد يعرف الصناعة، كتابات يختلف طابعها والموضوعات التى تعالجها، والأسئلة التى تطرحها، عن كتابات مجتمع صناعى يعرف الآلة وحياة المدينة، ويستهلك من مختلف أنواع السلع والخدمات ما لا يعرفه مجتمع زراعى.

قارن الأسئلة الاقتصادية، القليلة جدًا، التى حاول سانت توماس الإكوينى

تقديم إجابة عنها فى إيطاليا الإقطاعية فى القرن الثالث عشر، بالأسئلة الاقتصادية، التى ملأت كتابا كاملاً، كتبه آدم سميث فى اسكتلندا فى القرن الثامن عشر قبيل سنوات قليلة من الثورة الصناعية. أو قارن بين مفهوم الثروة الذى ساد فى الكتابات الاقتصادية فى عصر النهضة الأوروبية، عندما كان المصدر الأساسى للثراء هو التجارة، وبين مفهوم الثروة عند الاقتصاديين الكلاسيكيين الإنجليز الذين كتبوا فى ظل الثورة الصناعية. كان معنى الثروة هو الذهب والفضة فى عصر التجارة، فأصبح فى عصر الصناعة مجموع السلع القادرة على إشباع أى حاجة إنسانية، وبدأ الاقتصاديون ينظرون إلى الذهب والفضة، والنقود عموما، على أنها مجرد غطاء أو حجاب تختفى وراءه الثروة الحقيقية وهى السلع التى يتم شراؤها وبيعها بالنقود.

لقد أشبع آدم سميث الكتّاب الاقتصاديين السابقين عليه سخرية ونقداً بسبب تبنيهم هذه النظرة الضيقة للغاية للثروة، وقال: إنهم وقعوا فى نفس الخطأ (ولنفس السبب) الذى وقع فيه المغول قبلهم ببضعة قرون عندما فكر أحد أبناء زعيمهم (جنكيزخان) فى غزو فرنسا، ولكنه أراد أن يتحقق قبل الغزو من أن فرنسا تملك من الثروة ما يبرر الاستيلاء عليها، فكان السؤال الأساسى الذى يريد معرفة الإجابة عنه هو «هل فرنسا غنيّة بالأغنام والأبقار؟» فقد ظن المغول باعتبار أن الأغنام هى أساس ثروتهم، أنها هى أيضا المصدر الأساسى، أو الوحيد للثروة، وأن الإنسان لا يغتنى إلا بها، والحرب تفقد كل مبرراتها إن لم تأت بالمزيد منها(١).

(٤) قد يتأثر البحث العلمى أيضا والكتابات الاجتماعية بما قد يظهر فى فروع أخرى من فروع المعرفة من تطورات مهمة تثير الجديد من التساؤلات، وقد تخلق الجديد من التحيزات. ومن أهم الأمثلة على تأثر الكتابات الاجتماعية والاقتصادية بما حدث من تطورات فى العلوم الطبيعية، ما أثارته اكتشافات إسحق نيوتن (I. Newton) فى العقود الأخيرة من القرن السابع عشر، من طموحات لدى المهتمين بدراسة القضايا الاجتماعية، بل ما سببته من نشوء بعض العلوم الاجتماعية أصلا، كعلم الاقتصاد وعلم الاجتماع، عن طريق ما أدت إليه هذا الاكتشافات من

---

(1) Adam Smith: The Wealth of Nations, Everyman's Library 1910, Vol. 1, p. 376.

تقوية الاعتقاد بوجود نظام طبيعى يحكم مختلف الظواهر، طبيعية كانت أو اجتماعية، وبوجود قوانين تحكم سير المجتمع كما تحكم مسار العالم المادى، وبأن هذه القوانين الاجتماعية يمكن اكتشافها والإفادة من معرفتها، كما أمكن لنيوتن اكتشاف تلك القوانين المهمة فى العالم المادى، وحقق الإنسان فوائد جمة من اكتشافها بزيادة سيطرته على الطبيعة.

* * *

ليست هذه المصادر الأربعة للتحيزات التى تؤثر فى الكتابات الاجتماعية، علمية كانت أو غير علمية، إلا بعض ما يخضع له الكاتب من مؤثرات. فلا شك أيضًا أن الكاتب يتأثر بدرجة علمه أو جهله بجانب معين من جوانب موضوعه، فتعكس كتاباته، على نحو أو آخر، درجة هذا العلم أو الجهل. فهناك بلا شك بعض الحق فى القول الشائع بأن «الإنسان عدوّ ما جهل»، ومن ثم قد يسقط الكاتب من حسابه جانبا مهما من جوانب موضوعه، ويهمله إهمالا تامًا، لمجرد أن الكاتب قليل العلم به. بهذا العامل يمكن أن نفسر مثلا إهمال الاقتصاديين التقليديين فى بريطانيا، وهم يحاولون تفسير النمو الاقتصادى ومساره، إهمالا يكاد أن يكون تامًا، لذلك الجزء من العالم الذى يسمى الآن بالدول المتخلفة أو النامية، وكأن العالم فى نظرهم لم يكن يحتوى إلا على دول أوروبا وأمريكا الشمالية. ذلك أن معرفتهم بإفريقيا وآسيا وأمريكا اللاتينية فى ذلك الوقت، أى فى الربع الأخير من القرن الثامن عشر والنصف الأول من القرن التاسع عشر، كانت محدودة وبدائية وتقتصر مصادرها، فى أحسن الأحوال، على كتب قليلة كتبها بعض الرحّالة المغامرين الذين لم يكن لديهم اهتمام يذكر بشئون الاقتصاد والمجتمع.

هناك أيضا من الاختراعات ما يحدث تغيرات مهمة فى نظرة الناس إلى العالم أو إلى بعض جوانب الحياة، ومن ثم يؤثر فيما يطرحه العلماء من أسئلة وفيما يقدمونه من أجوبة عنها. لاشك مثلا أن الأسئلة التى طرحها علماء الفلك على أنفسهم بعد اختراع التلسكوب كانت مختلفة عن الأسئلة المطروحة قبله، وأن اختراع البوصلة قد غيّر من حدود العالم المعروف وأثار من الأسئلة ما لم يكن الجغرافيون يثيرونه قبل ذلك. بل إن من الممكن أن يقال: إنه لم يكن هناك شىء يمكن أن يسمى «بتاريخ العالم» قبل أن يبدأ هذا التفاعل والتأثير المتبادل بين جزء من

العالم وبقية الأجزاء، الذى أدى إليه نمو الملاحة البحرية بعد اختراع البوصلة، بل كان التاريخ قبل ذلك لا يزيد على تاريخ دولة أو أمة أو تاريخ عدد محدود من الدول المتجاورة.

قيل مرة: إنك إذا أعطيت صبيا مطرقة بدا كل شىء فى عينيه كالمسمار. فالقدرة على فعل شىء ما، لم يكن فى دائرة الممكن من قبل، يغرى بالقيام بهذا الفعل، وهذا الإغراء يدفع الذهن دفعا إلى رؤية أشياء لم تكن تُرى من قبل أو إلى ملاحظة أشياء لم تكن تلفت نظره أو اهتمامه. لا بد إذن أن نتوقع أن يؤدى انتشار استخدام الحاسوب (أو الكومبيوتر) إلى إحداث تطورات مهمة فى البحوث الاجتماعية، سواء فيما يتعلق بالأسئلة التى يحاول الباحثون الإجابة عنها أم حتى فى مضمون هذه الإجابة، مثلما حدث من قبل عندما حلّ الكتاب المطبوع محل الكتاب المخطوط باليد.

وأخيرًا (وإن كان من المؤكد أنه ليس آخرًا) لا تخلو اللغة المستخدمة نفسها من أثر على مضمون الكلام الذى تستخدم للتعبير عنه. فلكل لغة من اللغات سماتها وطبيعتها الخاصة وحدودها وأوجه قوتها وضعفها، ويعكس كل هذا تاريخ الأمة صاحبة اللغة وظروفها. ومن الأمثلة الشيقة على هذا، ما لفت النظر إليه باحث أمريكى فى لغات بعض القبائل من سكان أمريكا الأصليين، من خلوّ إحدى هذه اللغات من أى كلمة تدل على «المستقبل»، والأثر الذى لابد أن نتوقعه لذلك على مضمون الخطاب المتداول بين أفراد هذه القبيلة(١). من الممكن أيضًا أن نضرب مثالا على ذلك من الاختلاف فى أثر الخطاب على السامع أو القارئ، بين لغة، كاللغة العربية، تستخدم فى التعبير عن «الأمة» كلمة مشتقة من لفظ يدل على «الأم»، ولغة أخرى كالإنجليزية أو الفرنسية، تستخدم للتعبير عن نفس المعنيين (الأمة والأم) كلمتين (nation, mother) ليس بينهما نفس الدرجة من القرابة التى توجد بينهما فى العربية.

* * *

(1) Whorf, B.L.: Language, Thought and Reality, MIT Press, Cambridge, Mass, 1965, pp. 156-8.

لنفترض الآن أن التحيز موجود، فكيف يمارس هذا التحيز أثره بالضبط، فى البحث العلمى؟ بعبارة أخرى، ما القنوات التى تجرى من خلالها التحيزات والأفكار المسبقة حتى تؤثر فى نتيجة البحث العلمى فتلونها وتعكر صفوها؟

أستطيع أن أذكر هنا خمس قنوات على الأقل يمكن من خلالها أن يحدث هذا التأثير.

(١) هناك أولاً أثر التحيز أو الفكرة المسبقة فى تحديد الأسئلة التى يختار الباحث إثارتها والبحث عن أجوبة عنها. إذا كان تحيزك مثلا ضد تراكم الثروة وشعورا بالاحتقار إزاء الثراء الفاحش، كما كان تحيز الفلاسفة اليونانيين القدماء، فليس من المنتظر أن يكون من بين الأسئلة التى يهمك الإجابة عنها: ما الثروة، وما عوامل زيادتها؟ وبالفعل لم تكن مثل هذه الأسئلة مما أثار اهتمام أفلاطون أو أرسطو، بل لم يكن من المنتظر أصلا أن تثير أى قضية اقتصادية اهتمامًا كبيراً لديهم. عندما اقترب أرسطو من الاقتصاد كانت الأسئلة التى تثير اهتمامه من نوع «متى يكون التبادل طبيعيا ومتى يكون غير طبيعى؟»، وحيث إنه وصل إلى نتيجة مؤداها: أن التبادل يكون طبيعيا إذا كان من الممكن أن يكون له نهاية، إذ إن الشىء الذى لا نهاية له لا يمكن أن يعتبر طبيعيا، حكم أرسطو على إقراض المال مقابل الحصول على فائدة بأنه نوع «غير طبيعى» من التبادل، إذ لا نهاية لتراكم المال عن هذا الطريق. ولو كان أرسطو يهتم، مثلما يهتم اقتصاديو اليوم، بزيادة الناتج القومى إلى أكبر حجم ممكن، لحاول أرسطو أن يجيب عن السؤال عما إذا كان إقراض المال بفائدة يمكن أن يساعد على زيادة الناتج القومى، ولربما وصل إلى تحبيذ هذا العمل بدلا من نقده.

(٢) ولكن التحيزات والأفكار المسبقة كثيرا ما تؤثر أيضًا فى نوع الإجابة المقدمة عن السؤال المطروح. وليس معنى هذا بالضرورة أن تصبح الإجابة خاطئة، بل قد يعنى هذا فقط أن الإجابة تكون صحيحة فى ظل مجموعة معينة من الافتراضات، افترضها الباحث، سواء ذكرها صراحة أم لم يذكرها، ولم يدفعه إلى افتراضها إلا ما يحمله فى طيات نفسه من تحيزات أو أفكار مسبقة. عندما أكّد مثلا الاقتصادى الإنجليزى جون مينارد كينز على أهمية مستوى الطلب الكلى فى تحديد حجم الناتج

القومى، بينما كان تأكيد الاقتصاديين التقليديين كله على جانب العرض ونفقات الإنتاج، لم يكن كينز أقرب إلى الحقيقة من الاقتصاديين التقليديين ولا كانوا هم أقرب إلى الحقيقة منه، بل كان كينز مهتما بعلاج أزمة اقتصادية قصيرة المدى، بينما كان الاقتصاديون التقليديون مهتمين بالتنبؤ بما يمكن أن يحدث للاقتصاد فى المدى الطويل. كان كل منهما محقا من زاويته وبحسب دائرة اهتمامه، وكان الاختلاف بينهما فى دائرة الاهتمام عائدا إلى تحيزات وأفكار مسبقة لا علاقة لها بالصحة والخطأ.

(٣) تؤدى التحيزات والأفكار المسبقة أيضًا إلى اختلاف موضع التأكيد الذى يختاره الباحث. فقد لا يبدو أن هناك اختلافا بين باحث وآخر فيما وصلا إليه من عوامل فى تفسير ظاهرة ما، اللهم إلا فى أن أحدهما يؤكد على أهمية بعض هذه العوامل بينما يؤكد الآخر على بعضها الآخر. إن لآدم سميث عبارة شهيرة كثيرا ما يقتطفها المؤيدون لمبدأ الحرية الاقتصادية ولتخفيض درجة تدخل الدولة فى الحياة الاقتصادية إلى حدها الأدنى، ولكن هذه العبارة لا تقول أكثر من أن ترك الأفراد أحرارًا فى اتخاذ قراراتهم الاقتصادية دون أى تدخل من الدولة «كثيرًا» (often) ما يؤدى إلى تحقيق المصلحة العامة. وهى عبارة لايبدو من الممكن أن يختلف أحد على صحتها، فهو لا يقول: إن المصلحة الخاصة تتفق دائما مع المصلحة العامة، بل يقول فقط: إن هذه كثيراً ما تتفق مع تلك، وهو قول صحيح بلا شك. ولكن آدم سميث نفسه، ناهيك عن أنصار الحرية الاقتصادية فى عهده وما بعده من عهود، وجدوا من المفيد، بسبب تحيزاتهم هم الخاصة وأفكارهم المسبقة، أن يتجاهلوا الفرق بين «كثيرًا»و«دائمًا»، وأن يتكلموا وكأن المصالح الخاصة للأفراد تؤدى دائما إلى تحقيق المصلحة العامة. وكأنهم وضعوا التأكيد كله على الحالات التى تتفق فيها مصالح الأفراد مع مصلحة المجتمع ككل.

نجد شيئا كهذا فى كلام الماركسيين، بل وماركس وأنجلز نفسيهما، عن تفسير التاريخ بالعامل الاقتصادى. إن الماركسيين ساروا وراء ماركس وأنجلز فى تفسير التاريخ وكأن العامل الاقتصادى هو العامل الوحيد المحدد لمساره، فإذا احتج عليهم أحد بأن هناك حالات وأمثلة عديدة تظهر فيها أهمية العوامل الأخرى غير العامل الاقتصادى، سارعوا إلى تأكيد أن ماركس وأنجلز، وهم أيضًا بالطبع، لم يقصدوا

أبدا القول بأنه ليس هناك عامل غير العامل الاقتصادى، وقد يقتطفون كلمة شهيرة لأنجلز يؤكد فيها أنه لا هو ولا ماركس قصدا القول بأن العامل الاقتصادى هو العامل الوحيد. ولكنهم جميعا سرعان ما ينسون ذلك ويعودون، بسبب تحيزاتهم وأفكارهم المسبقة، إلى الكلام وكأن العامل الاقتصادى هو فعلا العامل الوحيد.

كذلك ما أكثر الكتب والرسائل الجامعية التى تعترف فى المقدمة بأن الظاهرة محل البحث تعود إلى عوامل كثيرة أو تحدث آثارا عديدة غير العوامل أو الآثار التى يناقشها الكتاب أو الرسالة الجامعية، ولكن أصحاب هذه الكتب والرسائل يهملون هذا فى بقية الكتاب أو الرسالة، ويعتذرون عن ذلك، إما بأن «المقام لا يسمح» أو أن «الوقت المتاح لم يكف»، لمناقشة كل العوامل والآثار المهمة، وتكون النتيجة بالطبع أن تسقط العوامل والآثار الأخرى من حساب القارئ كما سقطت من حساب الباحث. هذه الآثار التى يجرى إهمالها، كثيرا ما يشار إليها بوصف «الآثار الخارجية» (externalities)، وهى «خارجية» فقط بمعنى خروجها عن اهتمام هذا الباحث، بسبب تحيزاته واهتماماته الخاصة، وليست بالضرورة «خارجية» بمعنى وجوب أو جواز استبعادها من نطاق البحث.

(٤) من بين القنوات المهمة التى تؤثر تحيزات الباحث عن طريقها فى نتائج بحثه، الطريقة التى يختارها لتصنيف العناصر أو الظواهر التى يقوم ببحثها. إن عملية التصنيف (classification) عملية أساسية فى البحث العلمى، بحيث يصعب تصور أن يتم بدونها أى بحث سواء فى العلوم الاجتماعية أم غيرها، بل يبدو أن عملية التصنيف لازمة لتحقق أى تفكير على الإطلاق. ولكن من الصعب أيضًا أن نتصور أى عملية للتصنيف، خصوصًا فى العلوم الاجتماعية، غير متأثرة بتحيز ما لدى الباحث أو ببعض أفكاره المسبقة.

إنى أدخل إلى فصل من الفصول لإلقاء محاضرة فألقى نظرة على التلاميذ، فإذا بى أقوم بتصنيفهم فى ذهنى طبقا لاعتبار أو آخر يحتل أهمية ما لدىّ، وهى أهمية تعود بلا شك إلى تحيز أو آخر من تحيزاتى. فقد أكون ممن يعلقون أهمية على كثرة عدد الذكور بالنسبة إلى الإناث أو العكس، فأقوم بتصنيف الطلبة إلى ذكور وإناث. وقد يكون من المهم لدىّ عمر الطلاب فألاحظ على الفور ما إذا كان منهم

من تجاوز العمر المتوقع. ولكن هناك عشرات المعايير الأخرى التى أستطيع تصنيف الطلاب طبقا لها، كالمستوى الاجتماعى، ونوع ما يرتدونه من ملابس، محافظة أو غير محافظة، فضلا عن الطول والقصر، أو لون البشرة، أو البلد الذى أتوا منه، أو درجة ميلهم لمقاطعة المحاضر أو للحديث إلى الجالس إلى جوارهم. . إلخ. ولكن كل تصنيف من هذه التصنيفات، وإن كان ضروريا للقيام بأى بحث علمى عن هؤلاء الطلاب، فإنه يقوم ابتداء على تعليق أهمية ما على هذا المعيار أو ذاك الذى جرى التصنيف وفقا له، وتعليق أهمية أو عدم تعليق أية أهمية على شىء ما قد لا تكون له أى صلة بالعلم، بل الأرجح أن يكون ناشئًا عن تحيز أو آخر.

عندما بدأ الاقتصاديون يتكلمون عن مشاكل تلك المجموعة من البلاد التى سموها البلاد المتخلفة (underdeveloped countries) فى أعقاب الحرب العالمية الثانية، قاموا بتصنيف بلاد العالم إلى بلاد ذات متوسط دخل عال، وأخرى ذات متوسط دخل منخفض، وأطلقوا اسم البلاد المتخلفة على النوع الثانى من البلاد. لم يبد الاقتصاديون فى ذلك الوقت، ولا بعده، اهتماما باختلاف البلاد المتخلفة فيما بينها فى نوع الثقافة السائدة، أو فى التقاليد والعادات أو فى التاريخ السياسى. . إلخ. كان المهم فقط هو «انخفاض متوسط الدخل»، ومن ثم صنفوا بلاد العالم على هذا الأساس وحده. وقد كان هذا هو «التحيز» السائد فى أعقاب الحرب العالمية الثانية، بينما كان من الممكن جدًا أن يبدو هذا التصنيف (طبقا لمتوسط الدخل) أمرا غير مهم على الإطلاق، ويهتم الباحثون، بدلا من ذلك، باختلاف الثقافات والعادات، أو اختلاف التاريخ السياسى، لو لم تبد مشكلة اللحاق بمستويات المعيشة المادية السائدة فى الغرب، أمرا مهما فى ذلك الوقت.

بل إن تصنيفا مهما وقديما يعود إلى الأيام الأولى لعلم الاقتصاد، وهو تصنيف عناصر الإنتاج إلى ثلاثة: الأرض والعمل ورأس المال، وقبل ذلك تصنيفها إلى عنصرين فقط، الأرض والعمل، ثم بعد ذلك إلى أربعة: الأرض والعمل ورأس المال والمنظم (أو رب العمل)، كان يعكس دائما، فى مراحله المختلفة، بعض التحيزات السائدة التى أدت إلى تعليق أهمية على بعض مصادر الثروة أكثر من تلك التى تعلق على غيرها. ففى وقت لم تكن فيه الآلة تلعب دوراً كبيرا فى النشاط الإنتاجى، كان من المناسب تصنيف عناصر الإنتاج إلى عنصرين فقط، الأرض

والعمل. ثم أصبحت إضافة رأس المال ضرورية منذ عصر الثورة الصناعية، أو على الأقل أصبحت هذه الإضافة «مفيدة» من حيث إسباغ مشروعية على ما يحققه الرأسمالى من ربح. ثم أصبحت إضافة «المنظم أو رب العمل» مفيدة أو ضرورية عندما بدأت تشيع ظاهرة انفصال ملكية المشروع عن مصادر التمويل، فانفصلت مهمة الرأسمالى (الذى قد يكون بنكا من البنوك) عن مهمة مالك المشروع الذى يتحمل مخاطره ويتخذ أهم القرارات بشأنه، وهو من أصبح يسمى بالمنظم أو رب العمل، بينما لم يكن هذا التمييز ضروريا (بين صاحب رأس المال ومالك المشروع) عندما كان مالك المشروع لا يستخدم من الأموال، فى العادة، إلا مدخراته الخاصة.

خلال العشرين سنة الأخيرة كثر الحديث عن الخصخصة (privatization) والمقارنة بين الملكية العامة والملكية الخاصة للمشروع، مع التأكيد، فى العادة، على مزايا الملكية الخاصة. وعلى الرغم من أن عملية الخصخصة التى جرت، ولاتزال تجرى، فى البلاد المسماة بالنامية أو المتخلفة، كانت فى العادة لصالح مستثمر أجنبى، أى يجرى نقل الملكية عادة من الدولة التى يوجد فيها المشروع إلى مالك ينتسب إلى دولة أجنبية (هى فى العادة دولة متقدمة اقتصاديا)، فإن المناقشات نادرا ما تتطرق إلى المقارنة بين آثار الملكية الأجنبية والملكية الوطنية للمشروع. والأرجح أن هذا التفضيل السائد لقصر التصنيف على (خاص/ عام) دون إثارة التصنيف الآخر (أجنبى / وطنى) تؤدى خدمة مهمة للمستثمر الأجنبى، الذى يرى من مصلحته أن تتم عملية الخصخصة دون إثارة أى شكوك تتعلق بطبيعة أو جنسية المستفيدين الحقيقيين من الخصخصة.

(٥) تؤثر التحيزات والأفكار المسبقة أيضًا، فى البحث العلمى، عن طريق اللغة التى تستخدم فى إجراء البحث وعرض نتائجه، وما يستخدم فيه من تشبيهات وتعبيرات مجازية. إن وصف نمط معين من أنماط السوق أو نوع معين من أنواع العلاقة بين المنتجين، بنظام «المنافسة الكاملة» (perfect competition)، فى مجتمع وعصر يسود فيهما اعتبار «المنافسة» عملا محمودًا، وحيث يعتبر أى شىء «كامل» أفضل من أى شىء ناقص أو أقل اكتمالا، هذا الوصف لابد أن ينقل إلى قارئ البحث تحيز الكاتب أو الباحث لصالح هذا النظام. وقل مثل هذا على وصف ظاهرة اقتصادية بأنها فى حالة توازن (equilibrium)، إذ إن كلمة «التوازن» تثير

شعورا إيجابيا أكثر مما تثيره كلمة الاختلال أو عدم التوازن (imbalance, disequilibrium) . وكلما أمعن المرء فى تأمل البحوث الاجتماعية، من هذه الزاوية، لوجد أن خضوع هذه البحوث لأثر اللغة والتعبيرات المستخدمة أكبر بكثير مما نظن، وأن «تلوين»البحث أو «تعكير صفوه» الذى يترتب على هذا الأثر اللغوى، هو أخطر بكثير مما قد يظن علماء الاجتماع أنفسهم.

نحن فيما يبدو «وثنيون»أكثر بكثير مما نظن، بمعنى أن لدينا ميلاً، أقوى مما نظن، إلى التعبير عن الأفكار المجردة وكأنها أشياء محسوسة، أى إلى «تجسيد »المجردات فى محسوسات. فكما أن الوثنى لا يستطيع تصّور إله ليس له وجود مادى فيصوره فى شكل صنم من الحجر أو حيوان مفترس أو كوكب من الكواكب، فإن لدينا كلنا ميلاً، تتفاوت قوته بالطبع من شخص إلى آخر، إلى التعبير عن الأفكار المجردة، كالحرية أو الوطن أو الجمال أو القوة، برموز مادية، كنشيد وطنى أو راية أو ملك أو ملكة أو تمثال . . إلخ. ولعل هذا الميل إلى التجسيد هو السبب فى ميلنا أثناء الحديث، إلى تحريك أيدينا فى الهواء، محاولين بذلك أن نحوّل الفكرة المجردة إلى صورة مادية. بمثل هذا أيضًا يمكن أن نفسر كثرة التشبيهات والتعبيرات المجازية فى كلامنا وكتاباتنا، حتى «العلمى» منها، وكأن نقل الفكرة من ذهن إلى آخر يتطلب تحويل الفكرة المجردة إلى شيء محسوس. إننا نتكلم مثلا عن «صراع الطبقات»، وكأن ما بين الطبقات شجار تتبادل فيه اللكمات والضربات. ويتكلم الاقتصاديون عن مراحل «النمو الاقتصادى»، وكأن الاقتصاد يولد ويكبر ويشيخ مثلما يحدث لجسم الإنسان، وعن «الدورات» الاقتصادية و«الركود» الاقتصادى، وعن «التوازن»واختلاله، وعن «جهاز» الثمن وتقلباته صعودا ونزولا . . إلخ. ولكن استخدام الصور المحسوسة للتعبير عن مجردات يفسح مجالا واسعًا لنقل التحيزات والأفكار المسبقة من الكاتب أو المتكلم إلى القارئ أو المستمع، إذ إن التزام الحياد التام، إذا كان التزام الحياد التام ممكنا تحت أى ظرف من الظروف، يزداد صعوبة إذا حل المحسوس مكان المجرد. فالعواطف والأهواء، فيما يبدو، أكثر تعلقا بالأشياء المحسوسة منها بالأفكار المجردة، ومن ثم فإن تحويل المجرد إلى محسوس يخلق فرصًا أكبر لإثارة العواطف ومن ثم لخلق أو نقل التحيزات.

* * *

ليست هذه الطرق أو القنوات الخمس التى ذكرتها فيما تقدم، والتى تنتقل من خلالها تحيزات وأهواء الباحث إلى البحث العلمى، إلا بعض طرق نقل التحيزات والأهواء، فلا شك أن هناك غيرها، ولكن لعل ما ذكرته هو من أهمها. وقد تعرض كثيرون من الكتاب لظاهرة التحيز والأفكار المسبقة فى العلوم الاجتماعية، بل كتب بعض مؤرخى العلم والمهتمين بفلسفة العلوم عن الجوانب أو الأسس غير العلمية أو الميتافيزيقية للعلوم الطبيعية نفسها، التى نميل إلى الاعتقاد بأنها أكثر حياداً بكثير من العلوم الاجتماعية وأقل تأثرا بتحيزات العالم وأفكاره المسبقة(١).

وفيما يتعلق بعلم الاقتصاد بالذات انقسم الكتاب فى تاريخ الفكر الاقتصادى إلى قسمين متميزين، من حيث موقفهم من إبراز هذه التحيزات. فبعض مؤرخى علم الاقتصاد يفضلون رواية قصة تطور هذا العلم وكأنها قصة تطور عقلى أو فكرى أو منطقى بحت، أى وكأنها قصة الانتقال من فكرة أو نظرية أقل دقة أو أقل اتساقا أو أقل صدقا فى وصف الواقع، إلى فكرة أو نظرية أخرى أكثر حظًا من الدقة أو الاتساق أو الصحة. فى هذه الحالة تروى القصة على أنها قصة تطور «التحليل الاقتصادى»، وكثيرا ما تحمل الكتب التى تميل إلى هذا الاتجاه هذا الاسم بالذات، أو اسما قريبا منه، فتسمى «تاريخ التحليل الاقتصادى»أو تاريخ «النظرية الاقتصادية».

ولكن هناك نوعا آخر من مؤرخى علم الاقتصاد يعطى أهمية أكبر لأثر التحيزات والمعتقدات المسبقة، أو أثر المناخ الاجتماعى والفكرى السائد فى أية عصر من العصور، على النظريات والأفكار الاقتصادية التى ظهرت فيه، فيبرزون هذا الأثر وما لحقه من تغيرات بين عصر وآخر. وكثيرا ما يميل أصحاب هذا الاتجاه إلى تسمية كتبهم «تاريخ الفكر الاقتصادى»أو «تاريخ الأفكار الاقتصادية»، وهم على أية حال أقل ثقة، لهذا السبب نفسه، بأن الكتابات الاقتصادية تنتسب إلى «العلم» بنفس الدرجة التى تنتسب إليه البحوث فى الظواهر الطبيعية، كما أنهم أقل ثقة بأن «علم»

---

(١) انظر مثلا Burtt, E.A.: The Metaphysical Foundations of Modern Physical Science, Kegan Paul, London, 1925.

الاقتصاد يتطور باستمرار من الأقل إلى الأكثر دقة، ومن القريب إلى الأقرب من الصحة.

ولكن هذا الكتاب الذى فى يد القارئ الآن ليس من أهدافه هذا أو ذاك. فهو على أى حال ليس كتابا فى تاريخ الفكر الاقتصادى أو تاريخ علم الاقتصاد، ولا يهتم كثيرا بتأثير التغير الذى طرأ على أهواء الاقتصاديين المتتالين وتحيزاتهم فى تغير الأفكار والنظريات الاقتصادية. لقد كتب الكثير فى هذا المجال، وليس هذا، على أى حال، هو الدافع إلى كتابة هذا الكتاب. وإنما يهدف هذا الكتاب إلى الكشف عن شيء أكثر عمومية وأكثر ثباتا. فهناك فى نظرى شيء يمكن أن نسميه «الرؤية الاقتصادية» (economic outlook) أو «التحيز الاقتصادى» إذا شئت (economic bias, prejudice) لم يكن موجودا دائمًا ولكنه منذ أن ظهر فى الفكر الأوروبى، خلال القرن الثامن عشر أو قبله بقليل، ظل من المعالم الثابتة فى الفكر الأوروبى (والغربى عموما) ولايزال يتمتع بالقوة والنفوذ حتى الآن. هذا الشيء الذى أسميه «بالرؤية الاقتصادية»، أقصد به طريقة معينة من النظر إلى الظواهر الاجتماعية، وإلى النشاط الاقتصادى بوجه خاص، تختلف عما كان سائدًا قبل هذا العصر، ومتأثرة بالظروف الاقتصادية والاجتماعية والفكرية التى سادت خلاله. هذه النظرة المعينة لها سمات تعكس تحيزات هذا العصر.

ما هذه السمات (الخارجة عن نطاق العلم) والتى تنطبق عليها كل الملاحظات التى ذكرتها فى هذا الفصل، من حيث قبول الناس لها كمسلمات وعدم استعدادهم لمناقشة صحتها أو خطئها، ومن حيث عدم توفر الحياد أو الموضوعية فيها، ومن حيث طبيعة الأسباب أو المصادر المولّدة لها، ومن حيث القنوات التى تحدث من خلالها تأثيرها على البحث العلمى؟ ما هذه السمات فى حالة علم الاقتصاد بالذات؟ هذا هو السؤال الذى سنتناوله فى الفصل التالى، على أن تخصص الفصول التالية لبيان إلى أى درجة تأثر موضوع بعد آخر، من موضوعات النظرية الاقتصادية، بهذه السمات، أى لبيان كيف أثرت التحيزات التى تنطوى عليها «الرؤية الاقتصادية» للأمور، فى كتابات الاقتصاديين، فى موضوع بعد آخر من موضوعات علم الاقتصاد.

الفصل الثانى

التحيز فى علم الاقتصاد

اعتاد مؤرخو الفكر الاقتصادى أن يعتبروا أن آدم سميث Adam Smith ذلك الاسكتلندى الفذ، وأستاذ الفلسفة فى جامعة جلاسجو، هو أبو علم الاقتصاد، وأن هذا العلم، وإن كانت ولادته قد ظهرت لها بشائر أو بوادر، قبل ظهور كتاب سميث الشهير «ثروة الأمم» (The Wealth of Nations) فى كتابات مجموعة من الكتاب البريطانيين والفرنسيين الأقل شهرة بكثير من آدم سميث، فإن ظهور كتاب سميث فى عام ١٧٧٦ قطع أى شك فى ظهور علم جديد هو علم الاقتصاد.

لا ينفى المؤرخون بالطبع وجود «كتابات» اقتصادية قبل سميث، بل وقبل هذه المجموعة من الكتاب البريطانيين والفرنسيين الذين نشرت أعمالهم خلال القرن السابق على كتاب سميث، ولكنهم ينفون عنها صفة «العلم»، أو على الأقل يشيرون إلى قلة حظ هذه الكتابات من التجرد العلمى الواجب، فيبيِّنون كيف نظر السابقون على سميث إلى الظواهر الاقتصادية، نظرة «أفسدها» إقحام الأخلاق على العلم، كما فعل فلاسفة اليونان مثلا، أو إقحام الدين على العلم، كما فعل مثلا كتاب العصور الوسطى، أو انصراف الاهتمام إلى السياسة الاقتصادية المرغوبة، دون اهتمام كاف، أو دون اهتمام على الإطلاق، ببيان الأسس العلمية لتفضيل سياسة الاقتصادية على أخرى، كما فعل مثلا أصحاب «المذهب التجارى» خلال عصر النهضة الأوروبى.

وليس لدينا على هذا التصوير للأمر إلا تحفظ واحد، ولكنه تحفظ مهم، هو فى الحقيقة الهدف الأساسى من هذا الكتاب. وأقصد به: أن ما حدث بظهور كتاب ثروة الأمم، وما شهده القرن السابق عليه مباشرة من محاولات للسير فى نفس

الطريق، لم يكن بالضبط هجرانًا لمواقف غير علمية فى شرح الظواهر الاقتصادية، وإحلالاً «للموقف العلمى» محلها، بل كان فى الحقيقة أقرب إلى إحلال نظرة غير علمية محل نظرات أخرى غير علمية بدورها، أو بعبارة أخرى إحلال تحيزات محل تحيزات. والسبب فى رأيى، فى غياب هذا الأمر عن معظم مؤرخى الفكر الاقتصادى أو تجاهلهم له، هو أنهم هم أنفسهم يحملون نفس التحيزات التى بدأت تتبلور فى تلك الفترة التى نشأ فيها علم الاقتصاد، أى خلال القرن الممتد بين حوالى ١٦٧٦، ١٧٧٦. وقد سبق أن أشرت فى الفصل السابق إلى أن صاحب التحيز هو أقل الناس قدرة على اكتشافه، فنحن قد نكتشف تحيزات الآخرين بسهولة ولكن من أصعب الأمور اكتشاف تحيزاتنا نحن. بعبارة أخرى: الاقتصاديون اليوم يحملون نفس تحيزات آدم سميث وأصحابه أثناء دراستهم أو تفكيرهم فى الظواهر الاقتصادية، أو يحملون تحيزات قريبة جدا منها، بل الأرجح أن هذه التحيزات قد تغلغلت فى أذهانهم بدرجة أعمق بكثير مما كانت لدى آدم سميث وأصحابه، فكيف ينتظر منهم أن يكتشفوا ويتبينوا مدى تأثير هذه التحيزات فيما يصلون إليه من نتائج أو بالأحرى، مدى تعكيرها لصفاء هذه النتائج ونقائها؟

* * *

لنبدأ أولاً بكلمة سريعة فى التعريف بهؤلاء الكتّاب (أو الاقتصاديين) الذين يمكن ضمهم فى زمرة واحدة مع آدم سميث باعتبارهم «مؤسسى علم الاقتصاد». ولنلاحظ فى البداية أن كلهم (باستثناء واحد هو الأيرلندى كانتيلون R. Cantillon) من البريطانيين أو الفرنسيين. وليس هذا شيئا غريبا، حيث كانت بريطانيا وفرنسا فى هذا الوقت قد قطعتا شوطا فى «التحديث» الاقتصادى والاجتماعى أكثر مما قطعته أى دولة أخرى.

من هؤلاء وليام بتى Sir William Petty، الذى كان فى الأصل عالما طبيعيا وعضوا، بهذه الصفة، فى الجمعية العلمية الملكية فى إنجلترا، وصديقا لإسحق نيوتن. ليس من الغريب إذن، إذ استهواه بحث بعض الظواهر الاقتصادية، أن يحاول أن يفعل بشأنها شيئا شبيها بما فعله نيوتن بشأن الظواهر الطبيعية، وأن يؤلف كتابا فى سنة ١٦٧٦ (أى قبل قرن بالضبط من كتاب آدم سميث) يسميه «الحساب

السياسى» (Political Arithmetick)، (وكان وصف «السياسى» يستخدم فى ذلك الوقت بمعنى أقرب إلى المعنى الذى نستخدم به الآن وصف «الاجتماعى») معتقداً أن الرياضة والحساب يمكن أن يستخدما فى تحليل الظواهر الاجتماعية بنفس الكفاءة التى يستخدمان بها فى تحليل الظواهر الطبيعية.

بعد وليام بتى بستين عاما كتب ريتشارد كانتيلون كتابا لم ينشر إلا فى ١٧٥٥، أى بعد نحو عشرين عاما من تأليفه، بعنوان: مقال فى طبيعة التجارة بصفة عامة (Essai sur la Nature du Commerce en General)، يرى بعض مؤرخى الفكر الاقتصادى أنه فى كثير من الموضوعات لا يقل أهمية عن كتاب آدم سميث(١).

ومن بين هؤلاء الرواد الأوائل لعلم الاقتصاد الفيلسوف البريطانى الشهير دافيد هيوم David Hume، الذى يعتبره بعض الفلاسفة المعاصرين فى بريطانيا وخارجها أهم فلاسفة الغرب على الإطلاق، إذ بدأ أو على الأقل دعم بشدة الاتجاه نحو «فض الاشتباك» بين الفكر الفلسفى والميتافيزيقا. ويبدو أنه فعل شيئا مشابها (أو على الأقل حاول أن يفعل) فى الفكر الاقتصادى، ومن ثم أسهم مساهمة مهمة فى تدشين استقلال الكتابة الاقتصادية «كعلم» من العلوم.

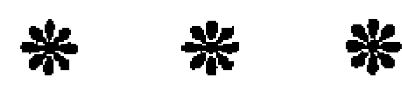
من هؤلاء الرواد أيضًا الكاتب الإنجليزى جيمس ستيوارت James Steuart، الذى نشر كتابا فى عام ١٧٦٧ يحمل نفس العنوان الذى استخدمه فيما بعد اقتصادى بريطانى شهير بعد آخر، من ريكاردو إلى مالتس إلى جون ستيوارت ميل، وهو عنوان «مبادئ الاقتصاد السياسى» (Principles of Political Economy)، وكأنه لم يعد هناك شك الآن فى أن علما جديدا له موضوعاته المعروفة ومبادئه التى يمكن اكتشافها، قد ظهر إلى الوجود.

أسهم أيضًا فى بلورة هذا الاتجاه الجديد، تيرجو A.R.J. Turgot فى فرنسا، بكتاب بعنوان (Reflections on the Formation and Distribution of Wealth) نشر فى عام ١٧٧٠، كما أسهمت فى ذلك أيضًا مدرسة الطبيعيين (Physiocrats)

---

(1) L. Robbins: A History of Economic Thought, The LSE Lectures, Princeton University Press, Princeton, 1998, p. 78.

الشهيرة، فى فرنسا أيضًا، التى أثرت فى تفكير آدم سميث تأثيراً كبيراً، والتى قال عنها جوزيف شومبيتر J. Schumpeter: إنه فى ١٧٦٠ لم يكن أحد قد سمع عنها، وفى السبعينيات لم يكن الباريسيون يتكلمون إلا عنها، وفى ١٧٨٠ كانت قد نسيت تمامًا. وهى ظاهرة يمكن تفسيرها بأن كتابات الطبيعيين، كانت تحتوى على نوعين من الخطاب: نوع ينتمى فى الحقيقة إلى عصر انقضى أو على وشك الانقضاء إلى غير رجعة، وهو يدور فى الأساس حول تمجيدهم للزراعة والأرض باعتبارها المصدر الوحيد للثروة، ونوع آخر يعكس روح العصر الجديد الذى بدأ يتبلور فى أوروبا، ويدعو إلى الحرية الاقتصادية وسحب يد الدولة من التدخل فى الاقتصاد، وهو الجزء الذى أعجب به آدم سميث أيما إعجاب، وجعله يصف كتابات الطبيعيين بأنها أقرب الكتابات الاقتصادية إلى الحقيقة. إن الجزء الذى ينتمى إلى عصر آخذ فى الزوال (أو الرجعى)، لم يكن من المقدر له أن يستمر طويلا فى إثارة اهتمام الناس، وأما الجزء «التقدمى» أو الأقرب إلى روح العصر الحديث، فقد تبناه آدم سميث وأضاف إليه وجعله أكثر «علمية» فى كتاب «ثروة الأمم»، فلم تعد ثمة حاجة، بعد ظهور هذا الكتاب، إلى قراءة كتابات الطبيعيين، أو على الأقل إلى الاهتمام كثيرا بهم.



ثلاثة تطورات مهمة، شهدتها أوروبا (وعلى الأخص بريطانيا وفرنسا) فى هذه المائة عام السابقة على ظهور كتاب آدم سميث، ويمكن بها تفسير مجىء هذا المخلوق الجديد المسمى بعلم الاقتصاد: النمو السريع فى العلوم الطبيعية، والنمو السريع فى الإنتاج الصناعى، والنمو السريع فى الطبقة المتوسطة. وسأتناول الآن كلا من هذه التطورات لبيان الدور الذى لعبه كل منها فى نشوء علم الاقتصاد، واتسامه بتلك السمات التى سبق أن ذكرت أنها لا تنتمى فى الحقيقة إلى طبيعة «العلم»، والتى بقيت مع علم الاقتصاد حتى الآن.

أما النمو السريع فى العلوم الطبيعية فيكفى بشأنه أن نشير إلى أن هذه الفترة التى نتكلم عنها، يتحد جزء كبير منها مع فترة حياة إسحق نيوتن (١٦٤٢ـ١٧٢٧)، وهو الرجل الذى طبقت شهرته الآفاق فى عصره، وأصبح اسمه واسم اكتشافاته

العلمية من الكلمات المتداولة حتى بين قليلى الصلة بالعلم أو التعليم. ثمة عالم شهير آخر كان قد توفى قبيل بداية الفترة التى نتكلم عنها بقليل وهو جاليليو الإيطالى الذى توفى عام ١٦٤٢، وكذلك رياضى وفيلسوف شهير آخر، وهو الفرنسي ديكارت الذى توفى ١٦٥٠، وأسهمت فلسفته مساهمة مهمة فى تطور التفكير العلمى، وكان قد توفى قبله بقليل البريطانى فرانسيس بيكون (١٦٢٦) الذى اشتهر بأنه الأب الحقيقى للمنهج العلمى الحديث.

لم يكن غريبا بالمرة، فى مناخ يسوده الانبهار بقدرة العلم على الكشف عن خبايا العالم الطبيعى، والتفاؤل بقدرة العلم فى المستقبل على كشف ما نجهله فى الوقت الحاضر، ومن ثم بقدرة الإنسان على زيادة سيطرته على الطبيعة وتسخيرها لخدمته، أن تتجه أذهان بعض المهتمين بخبايا الحياة الاجتماعية والاقتصادية والسياسية، والتواقين إلى كشف أسرارها، إلى محاولة استخدام نفس المنهج الذى تبناه علماء الطبيعة لتطبيقه على المجتمع والاقتصاد والسياسة. كان من أوائل من حاول ذلك فى علم السياسة، فى نفس الفترة، الفيلسوف البريطانى توماس هوبز Hobbes، وفى علم الاجتماع، فى نفس الفترة أيضًا، الكاتبان الفرنسيان روسّو J. Rousseau. ومونتسكيو C.L. Montesquieu، بالإضافة إلى الأسماء التى ذكرتها منذ قليل فى علم الاقتصاد.

ولكن إذا كان هذا النمو السريع فى العلوم الطبيعية قد أسال لعاب المهتمين بالأمور الاقتصادية، ومنحهم الثقة فى قدرتهم على تأسيس علم جديد يتناول هذه الأمور، فإن النمو السريع فى الإنتاج الصناعى، وظهور عصر «الرأسمالية الصناعية»، عندما أصبحت الصناعة، بدلا من التجارة، هى المصدر الأساسى لنمو الثروة، قد زوّد أصحاب هذا العلم الجديد بالأسئلة التى يمكن أن يحاول هذا العلم تقديم إجابات عنها. صحيح أن هذا القرن السابق على ظهور كتاب «ثروة الأمم»، لم يكن قد شهد بعد قيام ما سمى فيما بعد «بالثورة الصناعية»، بل إن كتاب سميث نفسه، ظهر قبل الفترة التى تنسب إليها عادة هذه الثورة، ولكن الثورة الصناعية التى أتت فى العقدين الأخيرين من القرن الثامن عشر والعقود الأولى من القرن التالى، لم تكن فى الحقيقة إلا تتويجا لنمو سريع فى الإنتاج الصناعى يعود إلى نحو

قرن من الزمان، ولتراكم سريع فى الثروة ورؤوس الأموال بدأ قبل الثورة الصناعية بأكثر من قرنين.

اقترن هذا النمو السريع فى الإنتاج الصناعى، وتراكم رؤوس الأموال، إذا قورن بدرجة عالية من الركود الاقتصادى التى اتسمت بها العصور الوسطى فى أوروبا، بنمو سريع أيضًا فى الطبقة الوسطى. كان مجتمع العصور الوسطى فى أوروبا يتسم باستقطاب حاد بين طبقة صغيرة للغاية على قمة الهرم، هى فى الأساس طبقة ملاك الأراضى، وطبقة تكاد تشمل بقية المجتمع، وتتكون أساسا من المزارعين الفقراء الذين يقومون بزراعة أرض لا يملكونها. ثم أدى نمو التجارة فى عصر النهضة الأوروبى، إلى بزوغ طبقة وسطى بين هاتين الطبقتين، كما أدى نمو الصناعة والتجارة فى القرن الذى نتكلم عنه، إلى نمو أسرع بكثير فى هذه الطبقة الوسطى التى تتكون من أشخاص يتمثل مصدر ثروتهم ودخلهم فى رأس المال المستخدم فى التجارة أو الإنتاج الصناعى، أو فى الاشتغال بمختلف المهن التى شجع على نموها النمو التجارى والصناعى نفسه، كالاشتغال بالهندسة أو الطب أو المحاسبة أو المحاماة أو التدريس، أو بمختلف الحرف والفنون التى شجع على نموها نمو الثروة نفسها، وزيادة الترف وأوقات الفراغ التى تقترن بزيادة الثروة.

تداخلت هذه التطورات الثلاثة: نمو العلوم الطبيعية، ونمو الصناعة، ونمو الطبقة الوسطى، فغذى كل منها التطورين الآخرين، فى عملية تراكمية باهرة. فالتقدم العلمى أدى إلى تقدم تكنولوجى زاد من معدل نمو الصناعة، وأدى نمو الصناعة بدوره إلى إثارة مشاكل عملية جديدة حفزت على مزيد من التقدم فى التكنولوجيا والعلم. وقد أدى نمو الصناعة والتجارة إلى زيادة الدخول، مما زاد الطلب على مختلف الحرف والخدمات، ومن ثم من سرعة نمو الطبقة المتوسطة. ولكن النمو فى الطبقة المتوسطة والتقدم العلمى أديا معا إلى زيادة الطلب على التعليم مما أدى بدوره إلى مزيد من التقدم العلمى من ناحية، وإلى نمو أكبر فى الطبقة المتوسطة من ناحية أخرى.

كان لا بد أن يؤدى النمو الصناعى ونمو الطبقة المتوسطة وظهور طوائف جديدة منها، إلى إثارة أسئلة جديدة، لم تكن مثارة من قبل، وتسليط الضوء على قضايا

لم تستلفت النظر من قبل بنفس الدرجة، وهى أسئلة وقضايا مما يمكن أن يندرج تحت علم جديد هو علم الاقتصاد. فما الثروة بالضبط؟ وما عناصرها وعوامل نموها أو نضوبها؟ وما عناصر الإنتاج التى يمكن أن ترد إليها كل السلع والخدمات؟ وما الذى يزيد أو يخفض من إنتاجية العمل، مما يمكن أن يسمى بمزايا «تقسيم العمل»؟ وما العوامل المحددة للثمن؟ حجم الطلب أم مستوى النفقات؟ وما النظام الأمثل الذى يؤدى إلى أعظم قدر من الإنتاج؟ المنافسة الكاملة أم الاحتكار؟ تدخل الدولة فى قرارات المنتجين أم تركهم أحرارا؟ وما العوامل التى تحدد توزيع الناتج القومى بين طبقات المجتمع: ملاك الأراضى وملاك المصانع (أو الرأسماليون) والعمال؟ وما طبيعة العلاقة بين هذه الطبقات الثلاث: تعاون أم تضاد؟ وهل تتعارض مصلحة بعض الطبقات مع مصالح غيرها من الطبقات أم أن مصالح الطبقات كلها منسجم بعضها مع البعض الآخر؟ وما مصير كل نوع من أنواع الدخول فى المدى الطويل: هل تميل الأجور إلى الزيادة أم الثبات؟ وهل يميل معدل الربح إلى الزيادة أم النقصان؟ وحجم الريع الذى يحصل عليه مالك الأرض، هل يميل إلى الزيادة مع زيادة السكان؟ وهل هو نوع متميز عن بقية أنواع الدخول بالنظر إلى أن ملكية الأرض لا تستند إلى بذل أى جهد أو تضحية، بعكس العمل الذى يمثل مشقة بلا شك، وربح الرأسمالى الذى يتطلب ادخارا مما ينطوى على التضحية بالاستهلاك الفورى؟ كل هذه أسئلة مهمة بلا شك، أو هكذا على الأقل بدت للبعض ابتداء من أواخر القرن السابع عشر، وزاد الاهتمام بها قوة وانتشارا مع حلول الثورة الصناعية، واستمر الاهتمام بها حتى اليوم. ولكن هذه الأسئلة ربما لم تعد تبدو لنا اليوم أسئلة «مصيرية» مثلما كانت تبدو للاقتصاديين الكلاسيك (أو التقليديين) فى بريطانيا ولقرائهم، فى النصف الأول من القرن التاسع عشر، عندما كان تعلم «علم الاقتصاد»، ولو فى البيت على يد مدرسين خصوصيين يستأجرون لهذا الغرض، يعتبر جزءاً أساسيًا ولا غنى عنه من تعليم أى شاب يطمح إلى المشاركة فى الحياة العامة.

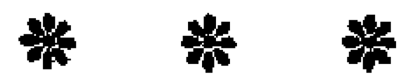
من المفهوم تمامًا أن تثير هذه الأسئلة وأمثالها كل هذا الاهتمام فى ذلك الوقت، ولكن من المفهوم تماما أيضًا غياب هذه الأمثلة وأمثالها، غيابًا يكاد أن يكون تامًا، فى القرون السابقة، أى القرون السابقة على نيوتن، والسابقة على نمو الرأسمالية الصناعية، والسابقة على هذا النمو السريع فى الطبقة الوسطى.

لم يقتصر أثر هذه التطورات الجديدة التى طرأت على الاقتصاد والمجتمع الأوروبى على إثارة أسئلة لم تكن مثارة أو لم تكن محل اهتمام كبير قبل ذلك القرن الذى نتكلم عنه، بل أدت هذه التطورات أيضًا إلى تكرار بعض الظواهر الاقتصادية بدرجة كافية تسمح وتغرى بالتعميم، أى تغرى بالبحث عن «قوانين عامة» تحكم هذه الظواهر، مثلما تحكم القوانين التى اكتشفها نيوتن كثيراً من الظواهر الطبيعية.

الذى أقصده بالقول «بتكرار بعض الظواهر الاقتصادية بدرجة كافية تسمح وتغرى بالتعميم» إنه فى هذه الفترة التى نتكلم عنها (١٦٧٦ ـ ١٧٧٦) اقترب النظام الاقتصادى فى بريطانيا وفرنسا من النظام الذى تعرفه النظرية الاقتصادية باسم «المنافسة الكاملة» (Perfect Competition)، ربما بدرجة أكبر مما عرفته أوروبا فى أى عصر آخر. إن النظرية الاقتصادية تعتبر الشروط الأساسية لنظام المنافسة الكاملة هى كثرة عدد المنتجين والمشترين لسلعة ما لدرجة فقدان أى منتج بمفرده، أو أى مشتر بمفرده، لأى قدرة على التأثير فى سعر هذه السلعة؛ والتجانس التام بين وحدات السلعة بحيث يتعذر التمييز بين وحدة وأخرى؛ وتوفر المعرفة الكاملة لدى المنتجين والمشترين بظروف السوق من حيث انعدام قدرة المنتج الواحد أو المشترى الواحد على التأثير فى الثمن، ومن حيث توفر هذا التجانس التام بين وحدات السلعة؛ وأخيراً عدم وجود قيود على انضمام أى منتج جديد إلى المنتجين الحاليين. إن هذه الشروط يصعب تصور انطباقها انطباقا كاملا وبحذافيرها فى أى وقت أو أى بلد، وإنما هى تمثل أحد طرفين نقيضين، وهو الطرف الذى يتحقق عنده أكبر قدر من المنافسة بين المنتجين والمشترين، بينما يمثل الطرف الآخر حالة الاحتكار الكامل (وهى أيضًا حالة يصعب تحققها فى الواقع تحققا كاملا) حيث يكون المنتج ذا قدرة كاملة على التحكم فى المشترين كما يشاء.

لقد ذكرت أن الفترة التى نتكلم عنها، والتى نشأ فيها علم الاقتصاد، هى الفترة التى تحقق فيها نظام المنافسة الكاملة بدرجة أكبر مما عرفته أوروبا فى أى عصر آخر، على أساس أن السلع الزراعية كانت لا تزال تمثل الجزء الأكبر من السلع المنتجة فى أى بلد أوروبى، وهى سلع تتحقق فيها المنافسة عادة بدرجة أكبر مما تتحقق فى السلع الصناعية، وأن السلع الصناعية الآخذة فى النمو فى تلك الفترة كانت لا تزال

قريبة فى طبيعتها من السلع الزراعية (كالمنسوجات مثلا)، ويقوم بإنتاجها عدد كبير من الورش الصغيرة أو العاملين فى منازلهم، قبل أن تنتشر أى صورة من صور الاحتكار التى عرفتها أوروبا فيما بعد. فى مثل هذه الظروف (أى عندما تقترب حالة السوق إلى هذه الدرجة من نظام المنافسة الكاملة، (حيث يكثر عدد المنتجين والمشترين لنفس السلعة مع التجانس التام، أو شبه التام، بين وحدات السلعة) يمكن أن نتصور تكرر نفس النشاط الاقتصادى بنفس السّمات، المرة تلو الأخرى، مما يسمح بالتعميم، أو بالبحث عن «قوانين»عامة تحكم هذا النشاط وتفسره (كمحاولة تفسير لماذا تباع هذه السلعة دائما بهذا السعر، أو لماذا يحصل العمال المنتجون لسلعة ما على هذا الأجر وليس على أجر أعلى منه أو أقل)، ويبدو النشاط الاقتصادى فى هذه الحالة قريب الشبه بالظواهر الطبيعية التى تتمتع بالاستقلال عن إرادة الإنسان، ومن ثم تغرى بمحاولة اكتشاف القوانين الحاكمة لها. وذلك بعكس حالة الاحتكار، حيث يستطيع المنتج الوحيد أن يتحكم فى سعر السلعة بدرجة تجعل من الصعب التنبؤ بما سوف يفعله، وبالسعر الذى سيفرضه، ومن ثم تتضاءل فرصة الوصول إلى تعميم صحيح أى إلى اكتشاف قوانين اقتصادية عامة.

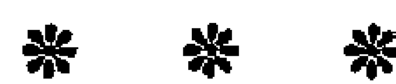


هكذا كانت الظروف مهيأة تمامًا فى ذلك القرن الذى نتكلم عنه لميلاد علم جديد هو «علم الاقتصاد»: نجاح العلوم الطبيعية فى الكشف عن المجهول فى مسار الظواهر الطبيعية يغرى بمحاولة تحقيق نجاح مماثل فى الكشف عن المجهول فى مسار الظواهر الاجتماعية، ومنها مختلف أوجه النشاط الاقتصادى. والنمو السريع فى الصناعة وفى حجم الطبقة الوسطى يثير أسئلة جديدة تغرى بمحاولة الإجابة عنها. وسيادة نمط «المنافسة الكاملة »فى الأسواق يسمح بتكرر بعض الظواهر الاقتصادية عددا كافيا من المرات يغرى بإمكانية التعميم، أى باكتشاف قوانين عامة تحكم هذه الظواهر.

فى هذه الظروف نشأ علم الاقتصاد: مجتمع صناعى طبقى، تسوده قيم الطبقة الوسطى، أو على الأقل تزداد فيه قيم هذه الطبقة قوة ونفوذا يوما بعد يوم. وهى طبقة تسكن أساسا فى المدن، ولها نظرة معينة للحياة، وتطلعات وآمال معينة فيما

يتعلق بمستقبلها الاقتصادى. وقد نشأت وترعرعت فى ظل تقدم سريع للعلوم الطبيعية والتكنولوجيا، فاكتسبت ثقة عالية بالعلم والعقل الإنسانى وبمقدرة الإنسان على التحكم فى مصيره، وفى ظل مناخ ثقافى وفكرى يقدس «التنوير» ويتهكم على الميتافيزيقا، ويؤكد على تحكيم العقل فى كل مناحى الحياة. وقد اقترن الصعود الاقتصادى لهذه الطبقة بوجود حافز قوى للنجاح وإثبات الذات وتحقيق مستوى أعلى للاستهلاك. ولكن هذا الصعود الاقتصادى أدى أيضًا إلى صعود اجتماعى وسياسى وتحسن مركز أفراد هذه الطبقة النسبى فى المجتمع، فهم مدينون إذن لتقدمهم الاقتصادى بتقدمهم فى مختلف جوانب الحياة الأخرى، كما أنهم مدينون فى تقدمهم الاقتصادى وغير الاقتصادى، لجهودهم الخاصة وليس لجهود غيرهم أو جهود الدولة.

من السهل أن نرى أن هذه الظروف التى نشأ وترعرع فيها علم الاقتصاد ظروف خاصة جدًا، ذات سمات اقتصادية واجتماعية وثقافية وتكنولوجية معينة، لبلاد بعينها، فى فترة تاريخية محددة، ومن الصعب تصور تكررها بحذافيرها فى بلاد أخرى أو فترات تاريخية مختلفة. فإذا كان الأمر كذلك، فكيف لا نتوقع ألا تكون لعلم الاقتصاد الذى نشأ فى هذه الظروف، سمات معينة تعكس هذه الظروف وتتلون بلونها؟ هذا هو بالفعل ما يجب أن نتوقعه. ولكن من المهم أيضًا أن نلاحظ أن هذه السمات قد لا تكون لها أى علاقة بالعلم كما نفهمه، أو بالموضوعية أو بالحياد، بل من الممكن جدًا أن تكون سمات تعكس تحيزات وأهواء مجتمع معين، أو تحيزات طبقة معينة داخل المجتمع، نمت وترعرعت فى ظروف بعينها فاكتسبت تحيزاتها وأهواءها من هذه الظروف. هذا هو بالضبط ما نميل إليه ونرمى إلى توضيحه فى هذا الكتاب. وهذه السمات الخاصة والتى اكتسبها علم الاقتصاد من ظروف نشأته ولايزال يتسم بها حتى الآن، هى ما سأحاول الآن شرحه فى الجزء الباقى من هذا الفصل، على أن أتناول فى الفصول التالية كيف انعكست هذه السمات فى موضوع بعد آخر من موضوعات النظرية الاقتصادية.



(١) هناك أولا ذلك الميل القوى لدى الاقتصادى إلى افتراض العقلانية، أى

افتراض أن الإنسان فى سلوكه الاقتصادى، مستثمرا أو منتجا أو مستهلكا، لا يحتكم إلا لمقتضيات العقل: بجمع المعلومات اللازمة لاتخاذ القرار الصحيح، ويقارن بين منافع كل قرار ممكن وبين نفقاته أو أعبائه، ويتخذ القرار الذى يحقق أقصى نفع صاف، بعد طرح النفقات والأعباء. هذه هى صورة «الإنسان الاقتصادى» (Economic Man) الذى ظهر على استحياء لأول مرة على يد الاقتصاديين الأوائل الذين مهدوا الطريق لآدم سميث، ثم اتضحت صورته على يد سميث، ثم بلغت أقصى درجة من الوضوح على يد الكلاسيكيين المحدثين فى الربع الأخير من القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين. هذا «الإنسان الاقتصادى»، كما صوره الاقتصاديون، هو نموذج مجرد للإنسان، مجرد من أى دوافع عدا دافع تعظيم الفارق بين العوائد والنفقات، فهو إنسان بلا عواطف ولا تاريخ ولا ذكريات ولا وطن ولا أسرة، إنه إنسان «اقتصادى» فحسب، فكيف لا يكون العقل، والعقل وحده، هو محركه؟

قد يكون افتراض العقلانية ملائما لدراسة النشاط الاقتصادى بالذات أكثر من ملاءمته لغيره من أنواع النشاط الإنسانى، حيث إنه نشاط يلعب فيه هدف تعظيم النفع الصافى دورًا أكبر من غيره، ويمكن قياسه بالنقود أكثر مما يمكن فى غيره، ومن ثم يمكن القول: بأن افتراض العقلانية فى دراسة النشاط الاقتصادى، ليس قرارًا تحكميا نشأ فى ظروف تاريخية معينة، بل هو قرار ضرورى فرضته طبيعة النشاط الاقتصادى، ومن ثم لا مجال هنا للكلام عن «تحيز» بعض الاقتصاديين أو خضوعهم لأهواء وأفكار مسبقة فرضتها عليهم ظروف نشأة هذا العلم. ولكن من الممكن الرد على هذا القول بالإشارة إلى مختلف أنواع «اللاعقلانية» التى تحكم تصرفات المستهلكين وقراراتهم سواء تعلقت بنوع السلع والخدمات التى يقبلون على شرائها، أو الكميات التى يشترونها منها، والأسعار التى يقبلون أو يرفضون دفعها. بل حتى المستثمرين والمنتجين، الذين تبدو قراراتهم أكثر «عقلانية» بالمعنى المتقدم، كثيرا ما يتخذون قراراتهم بناء على اعتبارات عاطفية أو تاريخية لا تتفق مع مقتضيات «تعظيم العائد الصافى»، على النحو الذى سنبينه بالتفصيل فى الفصلين المتعلقين بالإنتاج والاستهلاك. فإذا كان هذا صحيحا، ألا يبدو تركيز الاقتصادى على بحث الجوانب «العقلانية» للنشاط الاقتصادى، نتيجة تحيز أو أفكار مسبقة؟

هذا التحيز وهذه الأفكار المسبقة لابد أن تكون لها جذور فى ظروف النشأة التاريخية لعلم الاقتصاد، والتى ذكرنا بعضها بإيجاز فيما تقدم: ظروف اجتماعية وثقافية تتسم بتقديس العقل، حتى أطلق بعض المؤرخين على ذلك العصر الذى نشأ فيه علم الاقتصاد «عصر العقل» (The Age of Reason)، وبثقة بالغة بقدرة العقل على كشف أسرار السلوك الإنسانى، وبوجود سبب «عقلى» للظواهر الاجتماعية. أضف إلى ذلك الافتتان بدرجة الدقة التى بلغها علماء الطبيعية، وطموح المشتغلين بالدراسات الاجتماعية إلى بلوغ نفس الدرجة من الدقة واليقين، ولكن هذه الدقة وهذا اليقين لا يمكن بلوغهما إلا بافتراض «العقلانية»، إذ إن اللاعقلانية لابد أن تطيح بكل النتائج وتجعل التعميم مستحيلا أو شبه مستحيل، ناهيك عن التعميم القابل للتعبير عنه بالأرقام.

(٢) هناك ثانيًا، الميل القوى أيضًا لدى الاقتصادى إلى افتراض أن الإنسان لا تحركه إلا مصلحته الخاصة. لاشك أن مثل هذا الزعم لو كانت قد بلغت بأحد الجرأة على القول به فى أحد قرون العصر الوسيط فى أوروبا، لاعتبر منه ذلك إمعانا فى اللاأخلاقية، فضلا عن اعتباره مخالفا تمامًا للحقيقة. فالشيطان وحده هو الذى يمكن أن يسعى إلى تحقيق مصلحته الخاصة ولو كانت متعارضة مع أوامر الله ومصالح سائر الناس. وهكذا عندما قال الفيلسوف الإنجليزى توماس هوبز بذلك فى منتصف القرن السابع عشر اعتبر ذلك أيضًا جرأة شديدة، ومع ذلك فقد راج كتابه رواجًا شديداً ورحب به الكثيرون وتأثروا به. كانت أوروبا قد بدأت تتغير وبدا من الممكن الكلام عن الإنسان بوجه عام وكأنه فى مختلف تصرفاته تحكمه نفس الدوافع التى تحكم رب العمل المشتغل بالتجارة أو الصناعة فى سعيه إلى تحقيق أقصى ربح. فلما قال آدم سميث شيئا مماثلا بعد هوبز بمائة عام، واعتبر السعى إلى تحقيق المصلحة الخاصة الأساس الذى يقوم عليه النظام الاقتصادى بأكمله، اعتبر كتاب سميث الكلمة النهائية فى الأمر، ولايزال هذا المبدأ يعتبر حتى الآن أساس الفلسفة الاقتصادية التى يتبناها الاتجاه الغالب فى علم الاقتصاد.

لاشك فى أن الجاذبية التى يتمتع بها هذا المبدأ (أو هذا الافتراض)، والتى تدفع الكثيرين إلى قبوله دون تردد، ترجع إلى أمرين: أولهما كثرة الحالات التى يتحقق فيها، أى كثرة الحالات التى يبدو فيها أن الإنسان يسعى بالفعل إلى تحقيق مصلحته

الخاصة ولو تعارضت مع مصالح غيره، وثانيهما أن هذا المبدأ يمكن أن يفهم (ويصاغ) على نحو يجعله صحيحا دائما، وذلك إذا فهم بمعنى أن الإنسان إذا ووجه بالاختيار بين عدة أمور فسوف يختار دائما ما يرضيه أو ما يرتاح إليه. ولكن فهم مبدأ السعى إلى تحقيق المصلحة الخاصة على هذا النحو، لا يجعل هذا المبدأ صحيحا دائمًا إلا بسبب كونه بديهيًا، إذ إنه لا يختلف عن القول: بأن الإنسان يختار دائما ما يفضله، أو إنه يفضل ما يختاره، وهو قول صحيح لأنه بمثابة «تعريف الماء بعد الجهد بالماء». ولكننا متى صرفنا النظر عن هذا الفهم لمبدأ السعى لتحقيق المصلحة الخاصة نجد أنه ليس دائما صحيحا. فما أكثر ما يختار المرء سلوكا معينا، ولو أنه يحدث بعض الضرر به شخصيا، لمجرد أنه فى صالح فرد آخر يهمه أمره، أو جماعة يريد خدمتها، أو بسبب اعتناقه لمبدأ يؤمن به. لقد ولد كل منا ولديه استعداد طبيعى للتصرف على النحو الذى يضمن له البقاء، وهذا قد يدفعنا فى معظم الأحوال إلى تفضيل المصلحة الخاصة على مصالح الغير، ولكن كلا منا يولد أيضًا ولديه استعداد طبيعى لحماية الجماعة التى ينتمى إليها ويحقق لها البقاء والاستمرار، وهذا قد يدفع المرء فى حالات كثيرة إلى تفضيل مصلحة الغير على مصلحته الخاصة. بل حتى هدف حماية المرء لنفسه وضمان بقائه هو كفرد، قد يدفعه فى كثير من الأحيان إلى التضحية بمكاسب شخصية مباشرة من أجل أن يكسب رضا الآخرين عنه، أو محبتهم له، أو من أجل حثهم على الدفاع عنه. فى هذه الحالة قد تكون التضحية ببعض المصالح الخاصة شرطا لتحقيق مصالح خاصة أخرى أكثر أهمية ولكنها لا تتحقق إلا فى الأجل الطويل.

إذا كان كل هذا صحيحا فليس هناك فيما يبدو ما يجبر الاقتصادى على افتراض الأنانية كمحرك للسلوك الاقتصادى، اللهم إلا تحيز وأفكار مسبقة اكتسبها فى فترة معينة من تاريخ هذا العلم، هى فترة بزوغ الرأسمالية الصناعية حينما رحبت البورجوازية الصاعدة بأى نوع من الكتابة يعيد رسم العالم فيجعله يتخذ صورة البورجوازى الصاعد نفسه، بكل بواعثه وطموحاته.

(٣) لا يكتفى الاقتصادى بافتراض أن الأنانية هى الباعث الأساسى للسلوك الاقتصادى بل إنه وجد دائما من السهل أن يفترض أن سعى المرء لتحقيق مصلحته الخاصة يؤدى دائما إلى تحقيق المصلحة العامة للمجتمع ككل.

عندما نشر الكاتب الفرنسى ماندفيل B. Mandeville فى سنة ١٧١٤ كتابا بعنوان «خرافة النحل» (The Fable of the Bees)، أعطى له عنوانا فرعيا هو «الرذائل الخاصة منافع عامة» (Private Vices Public Benefits) وهذا العنوان الفرعى يلخص فكرته الأساسية: وهى أن الإنسان وهو يسعى إلى تحقيق مصالحه الخاصة، مدفوعا ببواعث أنانية بحتة (وهذه هى الرذائل الخاصة)، إنما يحقق فى نفس الوقت مصلحة للمجتمع ككل (منافع عامة).

فالرجل الثرى إذ ينفق ماله على ملذاته الخاصة، لا يستهدف بذلك إلا إشباع حاجاته الخاصة التى قد تكون محض رذائل، ولكنه يخلق بهذا الإنفاق فرص عمل جديدة للعمال المتعطلين، وهى نتيجة مفيدة لغيره لم تكن قط هدفا من أهدافه.

كان قول مثل هذا الكلام فى ذلك الوقت (أوائل القرن الثامن عشر) يعتبر فى حد ذاته «رذيلة»، إذ إنه ينطوى على تقديم تبرير ما لإطلاق العنان لإشباع رغبات الإنسان الخاصة، مهما كانت شريرة، بحجة أنها تؤدى إلى تحقيق بعض النفع لأشخاص آخرين، وهذا موقف يستنكره الدين وتأباه الفضيلة. لا عجب أن استقبل الكتاب فى وقته بالهجوم الشديد والتشهير بصاحبه الذى كان اسمه يعطى الفرصة لهذا التشهير، فبدلا من «ماند فيل» كان ينطق الاسم (مان ديفيل) (Man-Devil) الذى يعنى بالإنجليزية (الرجل الشيطان).

هذه المقولة التى سببت كل هذا الهجوم على ماندفيل، كانت هى نفسها إحدى المقولات الأساسية التى جلبت المجد لآدم سميث عندما قالها فى كتابه «ثروة الأمم»، بعد ماندفيل بستين عاما. لا بد أن من بين أسباب هذا الاختلاف فى معاملة الرجلين، أن سميث كان يكتب كلاما «أكاديميًا»، لقراء من الخاصة، بينما كان ماندفيل يخاطب جمهورا أوسع. ولكن لابد أن كان من أسباب اختلاف المعاملة أيضا ما حدث فى بريطانيا خلال هذه الستين عاما، إذ لا شك أن التطورات الاقتصادية والاجتماعية والثقافية، التى ألمحتُ إلى بعضها، قد هيأت الأذهان، أكثر مما كانت مهيأة من قبل، لقبول هذه الفكرة الجديدة: «دع الناس يتصرفون بحرية، ولا تحاول كبح جماح الباعث الخاص، فإنك إذا فعلت هذا تضر بمصلحة المجتمع ككل».

هذه الفكرة البسيطة هى فى الحقيقة أحد الأعمدة الأساسية التى قام عليها الفكر الرأسمالى بأسره، ولا يزال يستند إليها حتى اليوم، ولكنها ليست أقرب إلى «العلم» من ضدها، أى من القول بأن مصلحة الفرد كثيراً ما تتعارض مع مصلحة المجتمع ككل. صحيح أن قيام الرأسمالى بالادخار والاستثمار قد يؤدى إلى تشغيل بعض العمال المتعطلين، ولكن ألا يمكن أن يؤدى إلى إحلال الآلات محل بعض العمال فيزيد بذلك حجم البطالة؟ صحيح أيضًا أن المنافسة الكاملة قد تضطر الرأسمالى إلى أن يرفع مستوى الأجر الذى يدفعه للعامل إلى أعلى مما كان يرغب فى دفعه، ولكن ألا يحدث العكس فى ظل الاحتكار؟ الأمثلة إذن كثيرة على تعارض المصلحة الخاصة مع المصلحة العامة، كما أن الأمثلة كثيرة أيضًا على اتفاق المصلحتين، فما الذى دفع آدم سميث ومن بعده بقية الاقتصاديين الكلاسيك (ومن قبله ماندفيل) إلى التأكيد على الاتفاق بدلا من التعارض إلا تحيز ما، وميل مسبق لم يكن مصدرهما العلم، بل مصادر أخرى لا صلة لها بالعلم؟

(٤) من حسن حظ الإنسان (أم الأصح أن نقول: من سوء حظه؟) أن ذهنه لا يتلقى من العالم الخارجى صورة هى طبق الأصل بالضبط، مثلما تنقل الآلة الفوتوغرافية صورة العالم، بل يتلقى الذهن ما تتلقاه الحواس بصورة معدلة أو محرّفة أو ملوّنة. ويمكن أن يتخذ هذا التعديل أو التحريف أو التلوين أشكالا متعددة تشبه فى اختلافها، الفروق التى نجدها بين المدارس المختلفة فى الرسم. فهناك المدرسة التى ترى الأشياء وكأنها «مكعبات»، وهناك المدرسة التى ترى الأشياء وكأنها تتكون من ذرات صغيرة، وأخرى ترى الأشياء قاتمة وكأنها ترى من خلال سحابة أو غمامة، ولكن هناك أيضًا المدرسة «الواقعية» التى ترى الأشياء كما تنقلها الآلة الفوتوغرافية. لابد أن نتوقع أن يوجد اختلاف فى التصور العقلى للإنسان وتصرفاته، يماثل هذا الاختلاف فى تصور العالم المادى. وقد كان الفيلسوف الفرنسى ديكارت Decartes من أوائل من رأى فى الإنسان شيئا شبيها جداً بالآلة، وسار فى هذا الاتجاه عدة فلاسفة بعد ديكارت، مثل هوبز، الذى قال: إن الحياة ليست إلا «حركة الأطراف»، والقلب ليس إلا لولبًا (زنبرك)، والأعصاب

خيوط أو حبال[1]. كما أن من الممكن أن نلمس اتجاها مماثلا لدى الرواد الأوائل لعلم الاقتصاد، وعلى الأخص لدى آدم سميث، ولكن هذا الاتجاه ظل سمة ثابتة من سمات علم الاقتصاد حتى اليوم، بل وربما مع تزايد فى القوة.

لا يمكن لأحد أن ينكر وجود بعض أوجه الشبه بين الإنسان والآلة، ومن ثم وجود بعض أوجه الشبه أيضًا بين السلوك الاقتصادى للإنسان، وسلوك الآلة. الآلة تكرر نفس العمل بحذافيره المرة بعد الأخرى، وكذلك قد يفعل الإنسان. الآلة تعمل بغير تفكير، وكذلك يفعل الإنسان أحيانا، أو هكذا يبدو لنا أحيانا. الآلة قد تستقبل المادة الأولية، وقد تخلطها أو تمزجها بمواد أخرى، ثم تخرج ما دخل فيها فى صورة مختلفة بعض الشىء عن الصورة التى كانت عليها عند دخولها، دون إضافة مهمة من الآلة نفسها غير هذه العملية من الخلط أو المزج، وكذلك قد يفعل الإنسان، عندما يقتصر دوره على إخراج ما استقبله دون إضافة مهمة من جانبه. سلوك الآلة منضبط ويمكن التنبؤ به، وكذلك سلوك الإنسان أحيانا. وهكذا يمكن ذكر أوجه شبه متعددة بين الآلة والإنسان. ولكن من المؤكد أن الإنسان كثيرًا أيضًا ما يتصرف تصرفا «غير آلى»، لسبب بسيط وهو أن الإنسان بعكس الآلة كائن حىّ. فالإنسان أقل قدرة من الآلة على تكرار نفس العمل بحذافيره، بل قد يجد فى هذا التكرار عملية مملّة ومؤلمة لمنافاتها لطبيعته. والإنسان أيضًا أقل قدرة من الآلة على الحفظ، وإعادة إخراج ما حفظ كما هو دون أن يختلط بشىء من نفسه ولو كان مجرد «الخطأ»، وهذا الخطأ هو مظهر من مظاهر ضعف الإنسان ومن مظاهر قوته فى نفس الوقت. والإنسان بعكس الآلة كائن عاطفى يصعب أو يستحيل عليه ألا يخلط المعلومات التى يستقبلها بتجاربه وذكرياته ومن ثم ألا يتخذ «موقفا» من هذه المعلومات. «فالتحيز» إذن، كما رأينا، من طبيعة الإنسان ولكنه ليس من طبيعة الآلة.

لسبب ما، مع ذلك، أو لعدة أسباب، مال الاقتصاديون منذ أيام النشأة الأولى لعلم الاقتصاد إلى النظر إلى الإنسان وكأن أوجه الشبه بينه وبين الآلة،

(1) R. Trigg: Ideas Of Human Nature, Black well, Oxford, 1999, p. 53.

أهم من أوجه الاختلاف. ومن الطريف أن نلاحظ المفارقة الصارخة بين هذا الميل لدى الاقتصاديين فى هذه الفترة، إلى النظر إلى الإنسان الحى وكأنه آلة لا حياة فيها، وبين الميل العكسى بالضبط لدى فلاسفة الإغريق القدماء عندما كانوا كثيرا ما يتكلمون عن الجماد أو النبات وكأنه ذو إرادة كالإنسان، فيتكلمون مثلا عن «نزوع» الثمرة إلى السقوط على الأرض! هل كان السبب فى ظهور هذا الميل لدى رواد علم الاقتصاد هو انبهار الناس بالآلة فى بداية العصر الصناعى الحديث، وافتتانهم بقدراتها، فمالوا إلى تعظيم هذا الجانب فى الإنسان على حساب الجوانب الإنسانية البحتة؟ أم السبب أن التركيز على الصفات «الآلية» فى الإنسان يسمح بالوصول إلى تعميمات أكثر دقة ويسمح بالقول بوجود «قوانين» تحكم السلوك الإنسانى، أشبه بتلك التى تحكم سلوك الظواهر المادية، (بما فى ذلك سلوك الآلة نفسها)، بعكس الجوانب الإنسانية البحتة التى يؤدى الاعتراف بها أو تأكيدها إلى صعوبة صياغة قوانين منضبطة عن السلوك الإنسانى وإلى صعوبة أو استحالة التنبؤ به؟

أيا كان السبب فهذا هو ما حدث: مال الاقتصاديون أكثر فأكثر، منذ نشأة علم الاقتصاد وطوال القرون الثلاثة التالية، إلى صياغة تعميمات وقوانين عن السلوك الاقتصادى يبدو الإنسان فيها وكأنه شىء شبيه بالآلة، يفتقد المشاعر والتعاطف مع الغير كما يفتقد القدرة على التخيل، بل وحتى الإرادة.

هكذا يبدو المستثمر الذى يتخذ ميدان استثماره بناء على اعتبارات تعظيم الربح وحدها، والمنتج عندما يتخذ قراراته المتعلقة بالكمية التى يقوم بإنتاجها والسعر الذى يبيعها به، والمستهلك الذى يختار السلع والكميات التى يشتريها بناء على اعتبارات لا تختلف كثيراً عن اعتبارات تعظيم الربح لدى المنتج، وهى اعتبارات «تعظيم المنفعة». وهكذا تصور الاقتصاديون شيئا سموه «نظام السوق»، الذى هو حصيلة تفاعل إرادات المنتجين والمستهلكين، ولكنه يعمل وكأنه مدفوع بقوة عمياء ليصل إلى نتيجة مستقلة عن كل هذه الإرادات. «فالسوق»، الذى لا يعنى مكانا بعينه يلتقى فيه المنتجون والمشترون، يعمل بصورة تلقائية، ولا يتأثر بأى إرادة منفردة لهذا المنتج أو هذا المشترى بالذات، بل يعكس بشكل «محايد» تماماً محصلة اجتماع إرادات المنتجين والمشترين جميعا، كما يعبر عنها «جهاز الثمن» (price

mechanism)، وهو «جهاز»محايد بدوره، يعمل بطريقة أتوماتيكية، بمعنى أنه مجرد من أى صفة من الصفات الإنسانية، فلا يخرج منه أكثر مما دخل فيه. فإذا حدث وطرأ عليه تغير بسبب تغير أحد العوامل المؤثرة فيه (من عوامل العرض أو الطلب) استجابت على الفور عناصر أخرى فى هذا الجهاز، كما يحدث فى أى جهاز مادى، مما يدفع الثمن إلى التوازن (equilibrium) من جديد، ولو عند مستوى مختلف عن مستواه الأصلى. هذا المستوى الجديد للثمن، الذى قال آدم سميث إن الثمن لابد أن «ينجذب إليه» (gravitate)، يستقر عنده الثمن ما لم يطرأ تغير جديد على أحد العناصر المحددة له. الإرادة الإنسانية إذن غائبة تمامًا أو شبه غائبة، مما يجعل من الممكن صياغة قوانين عامة عن السلوك الاقتصادى ويسمح بالتنبؤ بسلوك الإنسان فى المستقبل.

هذا هو فى رأيى أحد الأسباب الرئيسية وراء الاستقبال الحافل الذى لقيه كتاب آدم سميث «ثروة الأمم»، والمكانة التى ظل يحتلها بعد ذلك بين الاقتصاديين. فقد دشّن هذا الكتاب بدرجة عالية من الشمول والكفاءة، هذه النظرة الجديدة للسلوك الاقتصادى، التى يمكن وصفها بالنظرة الميكانيكية، حيث يبدو فيها السلوك الاقتصادى أشبه بسلوك الآلة منه فى أى تصوير سابق. وفى مناخ بدأت تهب فيه رياح الثورة الصناعية، وتحتل فيه اكتشافات نيوتن تلك المكانة العالية، وتشيع فيه الرغبة فى اكتشاف قوانين تحكم سير المجتمع وتشبه تلك التى تحكم الظواهر الطبيعية، كان لابد أن يتمتع كتاب مثل كتاب ثروة الأمم بكل هذا الاهتمام.

ولكن لحسن الحظ أن هذه ليست هى النظرة الوحيدة الممكنة للسلوك الاقتصادى، وقد دفع دارسو علم الاقتصاد ثمنا باهظا فى رأيى لانسياقهم وراء هذه النظرة. فإذا كانت هذه النظرة الميكانيكية للسلوك الاقتصادى قد سمحت للاقتصادى بأن يصوغ قوانين أكثر دقة، فإنها كثيرا ما جعلته، فيما يبدو لى، أبعد عن الواقعية وأقل حكمة. لقد قيل مرة عن الاقتصادى: إنه بدلا من أن يقنع بأن يقترب بشكل عام من الحقيقة فيعطينا صورة تقريبية لها (broadly correct) حتى ولو لم يصبها كلها، انتهى إلى نتائج بالغة الدقة ولكنها خاطئة، (precisely wrong) وهو وصف صحيح فى رأيى لكثير من بحوث الاقتصاديين ونظرياتهم.

لقد سبق أن ذكرت دأب الاقتصاديين على افتراض العقلانية فى السلوك الاقتصادى، وأنه افتراض أسهم فى إبعاد التحليل الاقتصادى عن الواقع، ولكن هناك أيضا افتراض القابلية للتجزئة، سواء فى سلوك المستهلك أو المنتج، وهو افتراض قد يصف الحقيقة فى الظواهر المادية ولكنه بعيد عن حقيقة الكائنات الحية. والاقتصادى يفترض أيضًا أن قدرة الإنسان على جمع المعلومات عن السلع المعروضة عليه، وعلى المقارنة بين أسعارها وأنواعها، قدرة لا نهائية، والواقع يدل على غير ذلك، فالإنسان ليس لديه قدرة الكومبيوتر على تخزين المعلومات وترتيبها وتصنيفها. والاقتصادى يفترض أن قدرة الإنسان على تعظيم (maximization) بعض المنافع لا تضر بقدرته على التمتع بمنافع أخرى، وهذا شيء قد يتوفر فى الأشياء غير الحية ولكنه لا يتوفر فى الإنسان. والاقتصاديون كثيرا ما يتبنون مفهومًا معينًا لفكرة العدالة، يجعلها مرادفة «للمساواة»، ولكن المساواة، وإن كانت كثيراً ما تصلح هدفا فى التعامل مع الأشياء المادية المتماثلة، قد لا تكون شيئا مرغوبا فيه فى التعامل مع الكائنات الحية المختلفة فيما بينها فى صفاتها واحتياجاتها. والاقتصادى يتبنى مقياسا معينا «للكفاءة» (efficiency) هو النسبة بين العائد والنفقات، باعتبار كلا العائد والنفقات ذا طبيعة واحدة، ومن ثم يمكن إخضاعهما لمقياس واحد، والمقارنة بينهما، وطرح أحدهما من الآخر. ولكن فى الكائنات الحية كثيرا ما يكون العائد والنفقات من طبيعتين مختلفتين، فلا يمكن إخضاعهما لمقياس واحد، بل قد يكون أحدهما أو كلاهما غير قابل للقياس أصلا. وقد تتعدد المنافع الناتجة من عمل واحد، ويستحيل جمع هذه المنافع بعضها إلى بعض أو حتى مقارنة بعضها ببعض، وقد يكون للعمل الواحد منافع وأضرار ولا توجد وسيلة لطرح الأضرار من المنافع.. إلخ.

إن الحكم على «كفاءة» سلوك اقتصادى معين أو عدم كفاءته، قد يحتاج إلى إدخال اعتبارات أخرى غير مجرد جمع وطرح الأعباء والمنافع المالية، أو مالا يمكن تقديره بالمال من الأعباء والمنافع. فإذا اقتصرنا على هذه الأعباء والمنافع التى يمكن تقديرها بالمال وحدها، فإن حكمنا «بالكفاءة» أو عدم الكفاءة قد يكون قاصراً بشدة، وقد يؤدى بنا إلى سياسة اقتصادية بعيدة عن الحكمة.

من بين نتائج هذه النظرية الميكانيكية للسلوك الاقصادى: الميل إلى تفضيل اعتبار «الفرد» الوحدة الأساسية للدراسة، وهو الفرد الذى لا أسرة له ولا أمة، إذ يسهل فى هذه الحالة، أكثر من غيرها، قبول مفهوم الكفاءة بالمعنى الميكانيكى الضيق. لا عجب أن من الأمثلة المحببة لدى الاقتصاديين فى شرح مفهوم الكفاءة والسلوك الاقتصادى بوجه عام، مثال روبنسون كروزو، ذلك الفرد الذى وجد نفسه منعزلا فى جزيرة، وكانت مشكلته الوحيدة الوصول إلى أقصى حجم ممكن من الناتج من استخدام موارد محدودة، بما فى ذلك الوقت المحدود، أو تخفيض حجم الموارد المستخدمة إلى أقل حجم ممكن، بما فى ذلك الوقت المستخدم، لإنتاج كمية محددة من منتج ما. ومن نتائج هذه النظرة الميكانيكية للسلوك الاقتصادى أيضًا، الميل إلى عزل الظاهرة الاقتصادية عن بقية الظواهر الاجتماعية، ودراستها وكأنها منفصلة عن بقية الظواهر ولا تتأثر بها، وقد ترتب على ذلك «استقلال» مشكوك فى نفعه، لعلم الاقتصاد عن بقية العلوم الاجتماعية.



مهمتنا الآن أن نتتبع ما كان لهذه النظرة الخاصة إلى النشاط الاقتصادى، (والتى ترجع نشأتها إلى الفترة التى نشأ فيها علم الاقتصاد، وهى فترة تقرب من مائة عام أو تزيد قليلا، وتنتهى بظهور كتاب آدم سميث ولكنها تشمله بكل تأكيد) من أثر على مختلف فروع علم الاقتصاد. هذا الأثر الذى لايزال مستمرا حتى الآن، بل وازداد قوة مع مرور الزمن، هو فى رأيى أثر غير حميد، بمعنى أنه قد أحدث من الأضرار بدرجة فهمنا للحياة الاقتصادية وبحالة المعرفة بالحياة الاجتماعية، ما قد يزيد على نفعه. وأرجو أن يتضح من خلال الفصول التالية ما أصاب هذه المعرفة وهذا الفهم من أضرار من جراء هذه النظرة أو الرؤية للسلوك الاقتصادى، كما أرجو أن تتضح من هذه الفصول أيضًا، ولو بدرجة يسيرة، ملامح رؤى أخرى مغايرة للنشاط الاقتصادى قد يكون بعضها أكثر حظًا من الواقعية والحكمة.

الفصل الثالث

الإنتاج

أربعة أسئلة، تتعلق بالإنتاج، كانت هى أول الأسئلة التى طرحها مؤسسو علم الاقتصاد. ثمة أسئلة أخرى كثيرة، تتعلق بجانب أو آخر من النشاط الاقتصادى، غير الإنتاج، طرحت قبل أن تطرح الأسئلة المتعلقة بالإنتاج، ولكن هذا كان قبل أن يصبح الاقتصاد علما، فلما بدأ يكتسب صفات «العلم»، أو بالأحرى عندما بدأ من يكتب فى الاقتصاد ينظر إلى نفسه وكأنه «عالم» كغيره من العلماء، كانت هذه هى أول ما طرحوه على أنفسهم من أسئلة:

(١) ما الإنتاج؟ (أى ما الذى يعتبر نشاطا إنتاجيا وما الذى لا يعتبر كذلك؟).

(٢) ما عوامل الإنتاج؟ (أى ما المصادر التى يمكن أن ترد إليها أى سلعة؟).

(٣) ما الباعث على الإنتاج أو الهدف منه؟

(٤) ما العوامل التى تحدد الكمية المنتجة وتؤدى إلى زيادتها أو نقصانها؟

لهذا السبب نبدأ فى هذا الكتاب بمناقشة الإنتاج قبل غيره من موضوعات النظرية الاقتصادية.

نعم، هناك أسئلة اقتصادية أخرى كثيرة أثارها كتاب أقدم بكثير من كتَّاب ذلك القرن الذى نشأ فيه علم الاقتصاد. فأفلاطون وأرسطو أثارا قضية الملكية العامة والملكية الخاصة، ففضّل أفلاطون الأولى تجنبا لسبب من أسباب النزاع والمنافسة، وفضل أرسطو الثانية لأنها تحفز على بذل المزيد من الجهد. وتكلم أرسطو عن وظائف النقود، ودافع عن نظام العبودية، وهاجم اقتضاء فائدة على القروض، وأثار سؤالا كان يمكن أن تؤدى الإجابة عنه إلى نظرية عن عوامل تحديد الثمن،

ولكن موضوع الإنتاج وبواعثه، وعناصره، والعوامل المحددة لكميته، لم يثر اهتمام أي من فلاسفة اليونان، إذا استثنينا إشارة عابرة من أفلاطون عن مزايا التخصص، وأخرى من إكزونوفون عن أثر اتساع السوق على زيادة درجة التخصص وتقسيم العمل.

لا نجد كذلك أثرا يذكر لموضوع الإنتاج لا عند مفكرى العصور الوسطى فى أوروبا ولا عند أصحاب المذهب التجارى فى عصر النهضة، بل ولا عند مدرسة الطبيعيين فى فرنسا قبل سنوات قليلة من ظهور كتاب آدم سميث. فالتجاريون كان الذى يهمهم هو بيان طرق زيادة ما تحوزه الدولة من ذهب وفضة، وليس ما تنتجه من سلع وخدمات. وأما الطبيعيون، فباستثناء تأكيدهم أن الأرض (أو الطبيعة) هى مصدر كل إنتاج، كان اهتمامهم يدور حول تداول الثروة والسلع، وليس حول الظروف والعوامل المؤثرة فى إنتاجها. الاستثناء الوحيد من غياب مناقشة قضية الإنتاج قبل القرن السابع عشر، هو مقدمة ابن خلدون التى كتبها فى أواخر القرن الرابع عشر، حيث تكلم عن عناصر الإنتاج وبواعثه وأهمية العمل الإنسانى فيه، وتكلم باستفاضة، أكبر مما نجده عند أفلاطون أو أكزونوفون، عن أثر تقسيم العمل واعتماده على حجم السوق، كما تكلم عن نفقة الإنتاج وأسباب اختلافها بين بلد وآخر وبين سلعة وأخرى.

ذلك أننا لا يجب أن نتوقع أن يثور الاهتمام بالتساؤل عن ماهية عملية الإنتاج وعناصرها وبواعثها ومحدداتها، فى عصر تعود زيادة الثروة فيه فى الأساس إلى التجارة، كما كانت الحال فى أثينا القديمة وأوروبا فى عصر النهضة، أو حتى إلى الزراعة، والتى يعتمد الناتج فيها على ظروف طبيعية، أكثر مما يعتمد على عوامل «اقتصادية» من صنع الإنسان، كما كانت الحال طوال العصور الوسطى فى أوروبا. كانت إثارة موضوع الإنتاج بعيدة الاحتمال قبل أن يصل الإنتاج الصناعى إلى درجة معينة من النمو، وهو ما بدأ يتحقق فى أوروبا فى القرن السابق على كتاب آدم سميث، ولعله كان متحققا أيضًا فى المدن العربية التى طاف بها ابن خلدون فى شمال إفريقيا والشام. من المؤكد على أية حال أن القضايا التى أثارها كتاب آدم سميث والتى يفصح عنها العنوان الكامل للكتاب: «بحث فى طبيعة وأسباب ثروة الأمم» (An Inquiry into the Nature and Causes of the

(Wealth of Nations ، لم تكن تثير اهتماما يذكر قبل تاريخ ظهور كتاب سميث بمائة عام، ولكننا نعرف أنها أثارت اهتمام الكثيرين فى سنة ١٧٧٦ ، وظلت تثير اهتمام الكثيرين منذ ذلك التاريخ حتى الآن .

* * *

١ ـ ما الإنتاج؟

إذا طلبت اليوم من أحد التلاميذ الذين لم يبدأوا بعد، ولكنهم على وشك أن يبدأوا دراسة علم الاقتصاد، أن يعطيك مثالا لما يمكن أن يعتبره «عملية إنتاجية»، فالأرجح أن من أوائل الأمثلة التى سيذكرها، إن لم يكن أولها على الإطلاق، مثل مصنع يحتوى على بعض الآلات وكميات من المواد الأولية وعدد من العمال، تستخدم كلها فى صنع سلعة ما كالأحذية أو المنسوجات أو السيارات . من الراجح أيضًا أنه لن يتردد كثيرا فى ذكر «الزراعة» كمثال للنشاط الإنتاجى، ولكن الأرجح أنه سيتردد كثيرا فى قبول القول بأن البنوك أو شركات التأمين تقوم أيضًا بعمل «إنتاجى» ، إذ لن يكون من الواضح لديه ما الذى ينتجه البنك بالضبط، وما الذى تنتجه شركة التأمين . وقل مثل هذا عن المتجر الذى يبيع السلع التى أنتجها آخرون . إن نشاط صاحب المتجر، وإن لم يكن من الممكن إنكار فائدته، يبدو مختلفا اختلافا جذريا عن العمل الذى يقوم به العامل فى المصنع (أو حتى صاحب المصنع)، أو العامل الزراعى، ففى الحالتين الأخيرتين يبدو من الواضح أن «شيئا جديدًا» يخرج من المصنع أو المزرعة . ولكن ما الجديد الذى يخرج به المستهلك من شراء السلعة من المتجر، ولم يكن موجودا عندما دخلت السلعة فى المتجر ابتداء؟

يحسم الاقتصادى هذه الشكوك وأمثالها بتقديمه التعريف التالى لعملية الإنتاج : «الإنتاج هو خلق منفعة أو زيادتها » (to create or increase utility) . هذا التعريف يحسم الأمر، إذ لا يشك المرء فى أن كل الأمثلة التى ثار الشك حولها فى البداية (البنك/ شركة التأمين/ المتجر) تنطوى على «خلق منفعة أو زيادتها»، إذ كيف يكون هناك طلب على الخدمات التى يقدمها البنك أو شركة التأمين أو المتجر إذا لم يكن كل منها يقدم شيئا نافعا أو يزيد من منفعته؟ وقد لاحظت من تجربتى فى

تدريس مبادئ الاقتصاد أن الطالب المبتدئ يجد سهولة فى قبول هذا التعريف، (ومن ثم فى قبول كل هذه الأمثلة التى ذكرتها كأمثلة معقولة لعملية الإنتاج)، بل وقد يغتبط بسماعه، اغتباطا لعل مصدره اكتشاف أوجه شبه بين أمور لم تكن تبدو فى البداية متشابهة. ولكنى لاحظت أيضًا أن طلبة الاقتصاد، المبتدئين منهم وغير المبتدئين، لا يلاحظون بسهولة خروج الاقتصادى عن هذا التعريف، وعدم الالتزام به، إذ سرعان ما يتجاهل بعض أوجه النشاط التى يتوفر فيها شرط «خلق منفعة أو زيادتها» فلا يعتبرها من قبيل الإنتاج، كما أنه لا يتورع عن أن يعتبر من قبيل النشاط الإنتاجى أمثلة من المشكوك فيها جدًا أنها تنطوى على «خلق منفعة أو زيادتها».

من أمثلة النوع الأول قيامى بالعزف على الكمان، فى بيتى، تحقيقا لمتعتى الشخصية وحدها. لاشك أنى بهذا العزف قد «خلقت منفعة أو زدتها»، ولكن الاقتصادى يعتبر هذا العمل من قبيل الاستهلاك لا الإنتاج. وقل مثل هذا عن عدد لا نهائى من الأعمال التى نقوم بها فى حياتنا اليومية، من ممارسة لعبة رياضية أو أى فن من الفنون، لمجرد إشباع الرغبة فى ذلك، أو قيامنا بطهو الطعام أو تنظيف المنزل، بما فى ذلك كل ما يمكن أن تقوم به الزوجة أو ربة البيت يوميا، إلى قيامنا بتعليم أطفالنا شيئا جديدا أو تدريبهم على اكتساب مهارة من المهارات... إلى آخر هذه الأعمال «النافعة» كلها والتى لا يعتبرها الاقتصادى من قبيل النشاط الإنتاجى. من الواضح أن «خلق المنفعة أو زيادتها» ليس معيارا كافيا فى ذهن الاقتصادى للتمييز بين الإنتاج والاستهلاك.

ومن أمثلة النوع الثانى إنتاج سلع يعترف الجميع بضررها، كالسجائر أو المشروبات الكحولية أو الأسلحة، بل وقد يضيف البعض الإعلانات التجارية وكل حملات الدعاية التى تنطوى على درجة ما من تضليل المستهلك وحثه على شراء ما لا يحتاج إليه، بل وربما على شراء أشياء تلحق به ضررا محققا. لاشك أن إقبال بعض الناس على شراء هذه الأشياء يعنى وجود «منفعة ما»، فإلى أى حد يجب أن تفوق المنفعة الضرر حتى يعتبر النشاط إنتاجيا؟ وما الحكم إذا كان الضرر أكبر من النفع؟

هناك من الشواهد الكافية التى تؤكد أن الاقتصادى، رغم شيوع التعريف المتقدم

للنشاط الإنتاجي، يطبق معيارا آخر للتمييز بين الإنتاج والاستهلاك، ولتحديد ما يدخل في الإنتاج وما لا يدخل فيه، غير خلق المنفعة أو زيادتها. هذا المعيار هو ما إذا كان الشيء المترتب على ما يمارسه المرء من نشاط، أو الخدمة التي ينطوي عليها هذا النشاط، محلا «للبيع» أو ليس محلا له. المهم في نظر الاقتصادي لكي يعتبر النشاط إنتاجيا، أن «بيعا» قد تم أو يُزمع أن يتم، بغرض تحقيق ربح أو فائض في الإيرادات عن النفقات. هذا الشرط هو بالفعل ما يتوفر في كل الأمثلة التي يعتبرها الاقتصادي إنتاجا (زراعة / صناعة / تجارة / خدمات مالية / نقل / خدمات ترفيهية أو شخصية تستهدف الربح . . إلخ)، سواء كانت السلعة أم الخدمة نافعة نفعا محققا أو مشكوكًا في نفعها، وهذا هو الشرط الذي لا يتحقق في الأنشطة التي يعتبرها الاقتصادي استهلاكا، على الرغم من أنها تنطوي على خلق منفعة أو زيادتها.

هذا هو السبب في موقف الاقتصادي من الأعمال المنزلية التي تقوم بها الزوجة ولا يمكن أحد أن يقلل من منفعتها، فهي في العادة لا تصنف على أنها من قبيل الإنتاج، ولا تدخل في حساب الناتج القومي، ولكن نفس الأعمال تعتبر إنتاجا وتدخل بلا شك في حساب الناتج القومي إذا بيعت في الأسواق مقابل ربح، كما لو تناولت الأسرة طعامها في مطعم، أو أرسلت ملابسها إلى محل غسيل وكيّ الملابس، أو حتى إذا استأجرت خادما أو خادمة للقيام بنفس الأعمال في المنزل مقابل أجر نقدي. وقد تهكم أحد الاقتصاديين على هذا بقوله: إنه لو قامت كل زوجة بمثل الأعمال التي كانت تقوم بها لخدمة أسرتها، ولكن في منزل الجيران حيث تقاضت أجرا نقديا على ذلك، وقامت زوجة الجيران بدلا منها، ولكن بأجر نقدي، بنفس الأعمال التي كانت تقوم هي بها، لدخل أجر السيدتين في حساب الناتج القومي على أساس أنه مقابل نشاط إنتاجي، بينما لا يدخل عملهما في الحساب إذا كان يقدم بلا مقابل. هذا هو أيضًا المعيار الذي استخدمه آدم سميث للتمييز بين العمل المنتج (productive) والعمل غير المنتج (unproductive)، إذ اعتبر العمل المنتج منتجا إذا أسفر فقط عن شيء صالح للبيع (vendible).

* * *

ما الذى نريد أن نستخلصه من ملاحظتنا لهذا التعارض بين تعريف الاقتصادى «للإنتاج»، وممارسته الفعلية فى تصنيف أوجه النشاط الاقتصادى، وفى التمييز بين الإنتاج والاستهلاك، وبين ما يعتبر إنتاجا وما لا يعتبره كذلك؟ أريد أن أستخلص من هذا وجود «تحيز» لا يقوم على أساس من المنطق أو العلم، بل يرجع إلى أفكار ومشاعر مسبقة ترجع بدورها إلى ظروف نشأة علم الاقتصاد.

إن الإنسان لا ينتج دائما من أجل البيع، بل الجزء الأكبر من تاريخ البشرية لا يعرف هذا النوع من الإنتاج، إذ لم يكوّن الإنتاج من أجل البيع فيه إلا جزءاً صغيراً جداً من النشاط الاقتصادى للإنسان. وازدياد أهمية هذا النوع من الإنتاج فى الثلاثمائة عام الأخيرة لا يبرر شرح النشاط الاقتصادى وكأن الإنتاج من أجل البيع هو النوع الوحيد من الإنتاج. إن الرقيق فى اليونان القديمة لم يكونوا يقومون بزراعة الأرض من أجل البيع، إلا فيما يتعلق بنسبة صغيرة من الإنتاج، ولم يقوموا بتقديم الخدمات المنزلية لأسيادهم مقابل أجر، وكذلك الأقنان فى العصر الإقطاعى، وكل المزارعين الذين يعيشون على حد الكفاف، فهم ينتجون لسد حاجاتهم المباشرة هم وعائلاتهم. . إلخ. بل حتى فى العصر الحالى نجد أمثلة كثيرة لإنتاج بغرض الإشباع المباشر دون أن يعرض الناتج للبيع. فعندما تقوم مثلا مجموعة من الناس بإنشاء مزرعة يقومون فيها بالأعمال الزراعية بأنفسهم ويبنون مساكنهم فيها بأنفسهم، ويتعاونون فى القيام بكل الأعمال التى تتطلبها حياتهم المشتركة فى هذه المزرعة، من جمع المحصول إلى طهو الطعام إلى تنظيف المساكن إلى غسيل الملابس. . الخ، دون أن يدفع أحد منهم قرشا واحدا لغيره، لماذا لا نعتبر هذا «إنتاجا»؟ وعندما يقوم بعض الشباب بإقامة معسكر على شاطئ البحر لقضاء إجازة، ولا يكلفهم هذا من النقود إلا ثمن المواد الغذائية التى يشترونها ثم يقومون بإعدادها وطهوها بأنفسهم، لماذا لا يعتبر ما يقومون به «إنتاجا» بينما يعتبر قيام فندق ذى خمسة نجوم بتقديم نفس النوع من الخدمات على نفس الشاطئ «إنتاجا» لمجرد أنه يقوم «ببيع» هذه الخدمات للغير ولو بأسعار باهظة؟

الواضح إذن أن جزءاً صغيراً من التاريخ الإنسانى، فى جزء صغير من العالم، وأقصد بذلك القرن الذى نشأت فيه الرأسمالية الصناعية فى أوروبا الغربية، اتُّخذ نموذجا ومثالا للنشاط الاقتصادى للناس كافة، فى أى زمان ومكان، وأقيم على

هذا الأساس علم جديد هو علم الاقتصاد، لا يعتبر من قبيل الإنتاج إلا هذا الإنتاج الذى يحدث بغرض البيع، ولا يسمح بأن يدرج أى عمل إنتاجى آخر ضمن مفهوم الإنتاج إلا على مضض، وبشرط أن يكون له مثيل مما يجرى بيعه فى الأسواق. المغنى الذى ينشد أغانيه فى محل عام، بغرض الربح، وتباع تذاكره فى الأسواق، يعتبر غناؤه إنتاجا، بينما يعتبر غناء شخص آخر وسط مجموعة من الأصدقاء فى بيت أحدهم، لمجرد المتعة دون أى تبادل للنقود، عملا «استهلاكيا»، مع أن طبيعة العملية واحدة، والمتعة أو المنفعة التى يحققها أحدهما لا تختلف عن المتعة أو المنفعة التى يحققها الآخر.

٢ـ عناصر الإنتاج

سأل الاقتصاديون الأوائل أنفسهم عن أصل كل إنتاج، أى عن العناصر الأولى التى يمكن أن ترد إليها، فى التحليل الأخير أى سلعة، فقدّم وليام بتى (W. Petty) فى سنة ١٦٧٦، إجابة معقولة للغاية، إذ قال: إن أصل كل إنتاج عنصران: الأرض والعمل، الأرض هى «أم الثروة»، والعمل هو «الأب».

عندما أقوم بتدريس مبادئ الاقتصاد لتلاميذى، فأذكر هذا التشخيص لعناصر الإنتاج، وأقدم حيثياته، أجد أن تلاميذى يقتنعون بهذا التشخيص وتبريره بسهولة، ولا يجدون أى سبب للاعتراض عليه. ولكنى أذكر لهم بعد ذلك مذهب الطبيعيين (Physiocrats) فى أن للإنتاج أصلا واحدا هو الأرض، وقولهم إن الصناعة لا تزيد مساهمتها على إعادة تشكيل أشياء سبق إنتاجها من الأرض، وأن التجارة لا تزيد مساهمتها على نقل هذه الأشياء، سواء قبل أم بعد تصنيعها، من مكان لآخر، ومعنى هذا أن العمل الإنسانى لا تزيد مساهمته على تغيير «شكل» نتاج الأرض دون أن يضيف بذاته شيئا يستحق الاهتمام، فألاحظ أن درجة اقتناع تلاميذى بوجاهة نظرة الطبيعيين فى هذا الأمر، أقل من درجة اقتناعهم بنظرة وليام بتى، ومن ثم أجدهم يقبلون بصدر رحب النقد الذى وجهه بعض مؤرخى علم الاقتصاد إلى نظرة الطبيعيين، بل وسخريتهم منها، إذ قالوا: إن الطبيعيين نظروا إلى الإنتاج نظرة مادية بحتة، وكأن الإنتاجية تقاس بالحجم أو الوزن وليس بالمنفعة. فصانع الأثاث مثلا، إذ يأخذ الخشب من الشجر ويحوّله إلى شىء أكبر

فائدة بكثير من الخشب، أى يحوله إلى كرسىّ أو مائدة، لا يعتبر فى نظر الطبيعيين أنه قام بعمل منتج، بل يعتبرون أنه قام فقط بتغيير شكل الخشب دون أن يضيف إليه شيئا، بينما الحقيقة أن هذا الصانع قام بعمل إنتاجى لاشك فيه، إذ قام «بزيادة المنفعة المستمدة من الخشب وجعلها أكثر فائدة للمستهلك»[(١)] .

اعتبر الاقتصاديون التقليديون، من آدم سميث فصاعدا، أن الإنتاج يمكن رده لا إلى عنصر واحد، كما فعل الطبيعيون، ولا إلى عنصرين، كما قال وليام بتى، بل يجب رده إلى ثلاثة عناصر : الأرض والعمل ورأس المال. ويقصدون برأس المال، كل سلعة من صنع الإنسان، عندما تستخدم فى إنتاج سلع أخرى، كالآلات ومبانى المصانع ومختلف المعدات والأدوات المستخدمة فيه، والمواد الأولية والسلع نصف المصنوعة، ولكنه (أى رأس المال) لا يشمل الأراضى الزراعية والمعادن فى جوف الأرض لأنها ليست من صنع الإنسان، ولا يشمل السلع المخصصة للاستهلاك، كالمواد الغذائية والملابس، ما لم ينظر إليها باعتبارها «سلع أجرية» (wage goods) أى سلع لازمة لاستهلاك العمال المساهمين فى إنتاج مختلف السلع، فتعتبر فى هذه الحالة من قبيل رأس المال.

إذا فهمنا رأس المال بهذا المعنى، وهو المعنى الذى قصده الاقتصاديون التقليديون، فلابد أن يدور فى الذهن السؤال : «ولماذا لا نمضى فى التحليل إلى نهايته؟ ألسنا بصدد السؤال عن «عناصر الإنتاج»، أى تلك العناصر التى يمكن أن ترد إليها كل السلع والخدمات، فى التحليل الأخير؟ فلماذا نتوقف، فى حالة رأس

(١) ابتدع الطبيعيون فكرة الناتج الصافى (Produit Net) واعتبروا أن الشىء الوحيد القادر على خلق « ناتج صاف» هو الأرض، وهو موقف يمكن أن يكون مقبولا طبقا لنظرة مادية بحتة «للإنتاج» . ولكن هذا لم يعجب الاقتصاديين التقليديين من آدم سميث فصاعدا ، وكذلك لم يعجب مؤرخى علم الاقتصاد الذين تبنوا مفهوم التقليديين للإنتاج . والحقيقة أننا نستطيع اليوم أن نوجه نفس اللوم للاقتصاديين التقليديين ولهؤلاء المؤرخين ، على أساس أن نظرتهم إلى الإنتاج قاصرة مثل نظرة الطبيعيين ، إذ قصروا النظر على ما إذا كان الإنتاج بغرض البيع أم له غرض آخر . وقد حاولت فى الجزء الأول من هذا الفصل أن أبين أن هذه النظرة فيها درجة عالية من التحكم ، وهى بهذا ليست أقرب إلى العلم من نظرة الطبيعيين .

المال، فى منتصف الطريق ولا نرد الآلات والمعدات ومبانى المصانع . . إلخ، إلى أصلها، فنجد أنها هى بدورها تنتهى إما إلى الأرض أو العمل أو كليهما معا؟» لا يبدو إذن مبرر منطقى لوضع رأس المال على قدم المساواة مع الأرض والعمل، بل يبدو تصنيف عناصر الإنتاج إلى عناصر ثلاثة، أحدها رأس المال، موقفا ممجوجا وغير مبرر، لأنه يفرض على الذهن التوقف قبل أن يصل التحليل إلى منتهاه. وهكذا يبدو أن فى الأمر تحيزا أو تفضيلا شخصيا أو حكما قيميا لا علاقة له بالعلم. والأرجح أن وراء هذا التحيز أو الحكم القيمى رغبة فى إسباغ المشروعية على الملكية الخاصة لرأس المال، ومبررا أخلاقيا لحصول صاحب رأس المال على ربح من وراء هذه الملكية، إذ يسمح هذا التصنيف الثلاثى بالنظر إلى دخل الرأسمالى (وهو الربح)، وكأن له من المشروعية ما للنوعين الآخرين من الدخل: الأجر، وهو دخل العامل، والريع، وهو دخل مالك الأرض. صحيح أن دخل مالك الأرض لا تقابله تضحية، إذ يحصل مالك الأرض على دخله دون أن يبذل أى جهد أو يتنازل عن شىء، بعكس العامل الذى يحصل على الأجر فى مقابل مشقة وتعب، وبعكس الرأسمالى الذى يحصل على الربح مقابل «امتناعه» عن إنفاق كل دخله على الاستهلاك (abstinence)، ولكن الاعتراف بوجود تضحية فى حالتين من الحالات الثلاث وغياب التضحية فى الثالثة، يقلق الاقتصاديين التقليديين كثيرا، ولم يمنعهم من اعتبار الثلاثة (الأرض والعمل ورأس المال) على قدم المساواة كعناصر للإنتاج. قد يخطر لأحد أن يزعم أن التضحية الحقيقية هى فقط تضحية العمال، وأن الرأسماليين لا يقومون بأى تضحية حقيقية، إذ ليس من السهل اعتبار «الامتناع عن الاستهلاك» تضحية مساوية للمشقة التى تصاحب العمل، كما أن العمال يقومون هم أيضًا بهذا النوع من التضحية إلى جانب مشقة العمل، إذ يمتنعون هم أيضا، بالرغم منهم، عن استهلاك الكثير من السلع التى يتوقون إلى استهلاكها، لا لسبب إلا انخفاض أجورهم، فلماذا لا يعطون، هم أيضًا، تعويضًا عن هذا «الامتناع»، فى صورة ربح؟ هذا الخاطر لا يبدو أنه مر بأذهان الاقتصاديين التقليديين، أو إذا كان مرّ بأذهانهم فلا يمكن أن يكون قد أثار قلقهم، إذ لابد أنهم سرعان ما طردوه عن أذهانهم للتفرغ للثناء على ما يقوم به أصحاب رأس المال من خلق فرص العمل للعمال، فضلا عن مساهمة الرأسماليين الرائعة فى زيادة «ثروة الأمم».

ولكن هذا الخاطر الذى لم يزعج الاقتصاديين التقليديين، أصبح هو الأساس الذى بنى عليه الاشتراكيون تحليلهم الاقتصادى. فعندما أثار كارل ماركس (بعد ظهور كتاب آدم سميث بتسعين عامًا) السؤال عن أصل الإنتاج، لم يجد إلا عنصرا وحيدا يجب أن يرد إليه كل المنتجات، وهو بالطبع «العمل». أما «رأس المال»، فما الذى خلقه غير العمل؟ وأما نتاج الأرض أو الطبيعة، فما قيمة الثمرة المتدلية من غصن الشجرة إن لم تمتد يد العامل لالتقاطها؟

ربما كان هذا التحليل الذى يستبعد من عناصر الإنتاج رأس المال والأرض، أجدر بالقبول من ذلك التحليل الثلاثى الذى يجعل عناصر الإنتاج ثلاثة، ولكن ربما كان التحليل الثنائى، الذى قدمه وليام بتى، والذى يقتصر على عنصرين اثنين: الأرض والعمل، أجدر بالقبول من التحليلين الآخرين، إذ إن القول بأن الأرض (أو الطبيعة) لا قيمة لها بغير العمل الإنسانى، يمكن الرد عليه بالقول بأن العمل الإنسانى هو بدوره لا يمكن أن يتصور بقاؤه على قيد الحياة بدون ما تنتجه الأرض.

يبدو إذن أن تحليل الماركسيين لعناصر الإنتاج متحيز كتحليل الاقتصاديين التقليديين. ثم ازداد الطين بلة عندما أضاف بعض الاقتصاديين ممن يسمون بالتقليديين المحدثين (Neo Classical) عنصرا رابعًا، وهو المنظم (The Entrepreneur) ويقصدون به مالك المشروع، صناعيا كان أم زراعيا أو تجاريا، الذى ينتج سلعة أو خدمة. فهذا المنظم يسهم مساهمة متميزة عن مساهمة أى عنصر آخر. إنه لا يسهم بعمله، ماديا كان أو ذهنيا، وقد لا يسهم بأى رأس مال أو أرض، وإنما يسهم «بتحمل المخاطرة»، إذ إن مالك المشروع هو الذى وجّه هذه الموارد كلها، العمل ورأس المال والأرض، فى اتجاه دون آخر، لإنتاج سلعة أو خدمة دون أخرى، ومن ثم فالربح أو الخسارة عائدان عليه وحده، وهو لهذا يستحق دخلا مثلما يستحق الآخرون، فهو يستحق «الربح» مثلما يستحق العامل «الأجر»، والرأسمالى، «الفائدة»، وصاحب الأرض، «الريع».

هل حقا يستحق «المنظم»، أو صاحب المشروع أن يوضع على قدم المساواة، كعنصر من عناصر الإنتاج، مع العمل ورأس المال والأرض؟ أم أن صعوده إلى هذه المرتبة يرتبط بانفصال مالك المشروع عن الرأسمالى، أكثر فأكثر، مع تقدم

الرأسمالية؟ إذ أصبح من الصعب، أكثر فأكثر، أن يعبئ شخص واحد، أو عدد قليل من الأشخاص، الحجم المطلوب من رأس المال للمشروع الذى فكروا فى إقامته بنية تملكه واتخاذ القرارات الأساسية بشأنه، وبالتالى تحمل كل مخاطره. عندما أصبح حجم رأس المال المطلوب (بسبب التقدم التكنولوجى) أكبر من قدرة صاحب فكرة المشروع، لجأ هذا إلى تعبئة رأس المال المطلوب عن طريق الاقتراض، أى لجأ إلى «رأسمالى» كل مهمته توفير رأس المال المطلوب مقابل دخل هو سعر الفائدة. أما هو، أى صاحب المشروع أو المنظم، فلا يحصل على دخل إلا إذا حقق المشروع ربحا. إن اعتبار «المنظم» عنصرا رابعا من عناصر الإنتاج لا بد أنه يستند بدوره على تحيز أو حكم قيمى، يرفع من مكانة صاحب المشروع، بإعلاء شأن دوره فى عملية الإنتاج، ويسبغ أيضًا نوعا من الشرعية على ما يحصل عليه من دخل. هذا الدخل، وهو الربح المتميز عن الفائدة، أصبح يستحق فى نظر الاقتصاديين نفس الدرجة من التقدير على الأقل، التى يتمتع بها الأجر والفائدة والريع، إذ ينطوى فى نظرهم على نوع من التضحية لا تقل أهمية، إن لم تزد، فى زيادة ثروة الأمم، على التضحية التى يقدمها أصحاب سائر العناصر الأخرى المسماة بعناصر الإنتاج.

لا بد أن نعترف بأن الاقتصادى بدأ يشعر أخيرًا بأن كل هذه التحليلات «لعناصر الإنتاج»، سواء ردت الناتج إلى عنصر واحد أو اثنين أو ثلاثة أو أربعة، فيها من التحيز أكثر مما فيها من علم، فما حاجتنا إلى إثارة السؤال أصلا؟ لماذا لا نسمى كل ما يسهم فى عملية إنتاجية، سواء كان عملا إنسانيا، أم جزءًا من نتاج الأرض أو الطبيعة، أم شيئا نصف مصنوع، أم حتى مجرد قرار بإقامة المشروع ابتداء، لماذا لا نسمى كلاً من هذه الأشياء مجرد «مستخدم» (input) ونسمى الشىء الذى ينتج عنها مجرد منتج (output)، فنتجنب أى تحيز وأى شبهة بوجود حكم ذاتى أو قيمى؟ إذا فعلنا هذا، أى إذا اكتفينا بمجرد القول: بأن «المنتجات» تحتاج إلى «مستخدمات»، أو أن مستخدمات الإنتاج لابد أن يترتب عليها منتج ما، نكون قد حافظنا على الاحترام الواجب للعلم. وهذا طبعا صحيح، ولكن الثمن هو إغلاق الموضوع بأكمله أو بالأحرى، حذف قصة طويلة بأكملها من قصص الفكر الاقتصادى.

٣ـ دوافع الإنتاج

إذا افترضت أني سألت شخصا لم يتعرض فى حياته قط لأفكار الاقتصاديين، ولا شرع قط فى قراءة أى كتاب فى الاقتصاد، ما الذى يدفع المنتج إلى إنتاج أى سلعة معينة أو خدمة؟ أى ما هو فى رأيك الباعث على الإنتاج؟ فالأرجح أنى سأحصل على أحد نوعين من الإجابات. إما إجابة عامة من نوع: الناس يقومون بالإنتاج لإشباع حاجة أو أخرى من الحاجات الإنسانية، أو إجابة أكثر تحديدا من نوع: الباعث يتوقف على نوع السلعة أو الخدمة المنتجة. فالذى ينتج سلعة زراعية يدفعه إلى إنتاجها إشباع حاجة الناس، أو حاجته هو، إلى الغذاء، (إن كانت سلعة غذائية) أو إلى الكساء (إذا كانت قطنا مثلا أو كتانا.. إلخ). والباعث هو هذا نفسه إذا كانت السلعة من إنتاج صناعة من الصناعات الغذائية أو صناعة المنسوجات أو الملابس.. إلخ. أما منتج الكتاب، أى المؤلف أو الناشر، فباعثه إشباع الطلب على الثقافة، كما أن باعث مؤلف الموسيقى وباعث المنتج السينمائى إشباع الحاجة إلى الترفيه.. إلخ.

كلا النوعين من الإجابات معقول تمامًا، ولكنه لا يرضى الاقتصادى، إذ إن الاقتصادى يفضل أن يعتبر الباعث على الإنتاج «تحقيق أقصى ربح»، أو بعبارة أخرى «تحقيق أقصى فارق موجب بين الإيرادات والنفقات».

ولكن هذه الإجابة لا تبدو مرضية تمامًا، لعدة أسباب:

فأولاً: أنها لا تبدو صحيحة على الإطلاق كتفسير لعملية الإنتاج التى لا تتم بقصد البيع، والأمثلة كثيرة لهذا النوع من الإنتاج، وتتحقق كلما كان الباعث على الإنتاج إشباع حاجة الشخص القائم بالإنتاج هو نفسه أو حاجة أسرته.

وثانيًا: حتى فى الحالات التى يتم فيها الإنتاج بقصد البيع، قد يكون الباعث الأقوى شيئًا مختلفا تمامًا عن تحقيق الربح، كحالة الطبيب الذى ينشئ عيادته الخاصة لعلاج المرضى مدفوعا بحبه لمهنته، أو المحامى الذى يفتح مكتبا، أو مؤلف الكتاب، أو منتج الفيلم السينمائى.. إلخ. هؤلاء جميعا قد يأملون فى تحقيق ربح، ويحاولون تجنب الخسارة، ولكن تحقيق الربح كثيرا ما لا يكون هو دافعهم إلى الإنتاج.

وثالثًا: حتى فى الحالات التى يكون فيها الباعث الأساسى على الإنتاج هو تحقيق الربح، كثيرًا ما يضحى المنتج بأقصى ربح، ويقنع بأقل منه، إذا تعارض تحقيق أقصى ربح مع اعتبارات أخرى يعلق عليها المنتج أهمية، كإقامة المشروع فى مكان مألوف للمنتج، أو فى مكان قريب من أهله، أو فى وطنه بدلا من إقامته فى بلد آخر. وقد يضحى المنتج بأقصى ربح، دون أن يضحى بالربح كله، تحقيقا لرغبة أخرى كإرضاء نوع معين من المستهلكين أو تجنبا لسخط المنتجين المنافسين، أو أملاً فى اكتساب سمعة طيبة أو الاشتهار بصفة معينة.. إلخ.

يروى عن إسماعيل صدقى باشا، الذى كان رئيسا لوزراء مصر مرة فى الثلاثينيات ومرة أخرى فى الأربعينيات من القرن الماضى، أنه عبر فى بعض كتاباته عن دهشته واستيائه من موقف بعض التجار المصريين، إذ يأتيهم أحد المشترين الراغبين فى الشراء منهم، فإذا بهم يحيلونه إلى تاجر آخر مجاور على أساس أنه لم يبع كمية كبيرة اليوم مثلما باعوا، ومن ثم فهو أحق بالبيع منهم. كان أساس استياء صدقى باشا تعارض هذا التصرف من مقتضيات «السلوك الاقتصادى السليم» الذى يتطلب العمل على تحقيق أقصى ربح ممكن. ولا شك أن صدقى باشا ما كان ليدعو إلى احترام مقتضيات «السلوك الاقتصادى السليم» ما لم يكن يعتقد أن هذا الاحترام من شأنه أن يؤدى إلى نتائج أفضل مما يؤدى إليه سلوك هؤلاء التجار المتأثر ببعض الاعتبارات الأخلاقية. ولكن لا صدقى باشا ولا غيره استطاع أن يثبت ذلك، أى أن يثبت أن التضحية ببعض الربح فى سبيل مبدأ أخلاقى لابد أن تؤدى إلى «نتائج أسوأ» من اتباع مبدأ تحقيق أقصى ربح.

قد يقال: إن قول الاقتصادى بأن الباعث على الإنتاج هو تحقيق أقصى ربح لم يقصد به القول بأن هذا أفضل أنواع السلوك بل مجرد وصف الواقع. فإذا كانت هناك أمثلة فى الواقع لمنتجين لا يحاولون تحقيق أقصى ربح، فهذا من قبيل الاستثناء، فالحالة الأكثر شيوعا هى السعى لتحقيق أقصى ربح. ولكن حتى هذا القول مشكوك فى صحته لما قدمناه من أسباب. وهو على أى حال لا يعتبر وصفا صحيحا للجزء الأكبر من التاريخ الإنسانى. ففى الجزء الأكبر من التاريخ، لم يكن تحقيق أقصى ربح هو الباعث الأساسى على الإنتاج، بل كان هو الاستثناء، ولم

يصبح باعثا مهما إلا فى ظل الرأسمالية، التى لا يزيد عمرها على ثلاثة أو أربعة قرون.

بل حتى فى الوقت الحاضر، يبدو أن هدف تحقيق أقصى ربح لا يصلح وحده لتفسير سلوك المنتجين فى المشروعات التى يقل حجمها عن حجم معين، ولا فى تلك التى يزيد حجمها على حد معين. ففى الأولى، أى فى المشروعات الصغيرة المملوكة لشخص واحد أو أسرة واحدة، قد يتضاءل دور تعظيم الربح لحساب أهداف أخرى، كتهيئة ظروف مناسبة للمشتغلين فى المشروع، أو التعبير الأكمل عن النفس، أو احترام اعتبارات إنسانية، أو الالتزام بمبدأ أخلاقى معين. أما فى المشروعات الكبيرة، فقد بين بعض الاقتصاديين منذ العشرينيات فى القرن العشرين، أن انفصال الملكية عن الإدارة فى المشروعات الكبيرة قد يؤدى إلى استهداف أغراض أخرى من الإنتاج غير تعظيم الربح، إذ قد يولى المديرون (الذين قد لا يملكون نسبة كبيرة من أسهم المشروع) أهمية أكبر لاعتبارات أخرى، مثل تعظيم المكانة والنفوذ اللذين يتمتع بهما المدير، أو الدخل ا لذى يحصل عليه مقابل قيامه بالإدارة، وهذه المكانة وهذا النفوذ وهذا الدخل قد يرتبط كلها بزيادة حجم الكمية المنتجة أو حجم الإيرادات الإجمالية أكثر مما ترتبط بحجم الربح.

إذا صحّ هذا، فإن هدف تعظيم الربح قد ينطبق على المشروعات متوسطة الحجم أكثر من انطباقه على المشروعات الأصغر أو الأكبر، وقد تكون هذه الشريحة من المشروعات، أى متوسطة الحجم، آخذة فى الانكماش نسبيا، أى بالمقارنة بالمشروعات الأصغر أو الأكبر، ومن ثم قد يكون «تعظيم الربح»، كدافع من دوافع المنتجين آخذا فى الذبول بدوره، فيظهر أكثر فأكثر كيف كان اعتبار هذا الدافع، الدافع الأساسى للإنتاج، نتيجة ظروف تاريخية معينة وشيوع نمط معين من الإنتاج دون غيره.

يقول الاقتصادى الأمريكى المعروف جون كينيث جالبريت J.K. Galbraith إنه لو كان القول بأن المنتجين يسعون إلى تحقيق أقصى ربح، سعيا حثيثا، وبكل دقة، ويبذلون فى ذلك أقصى جهدهم، لما شاهدنا تلك الظاهرة الحديثة نسبيا، حيث تسعى الشركات الكبيرة إلى تخفيض حجم العمالة فيها (downsizing) وبالشكل

الحاد والحاسم التى تنفذ به. إذ ما الذى منع هذه الشركات من تنفيذ هذا الترشيد الحاد للإنفاق، وتحمل كل هذه العمالة الزائدة فى الماضى، إذا كان تعظيم الربح هو العامل الوحيد وراء الإنتاج؟

وفى مقال مشهور للاقتصادى الهندى الأصل أمارتيا سن Amartya Sen بعنوان «المغفلون العقلاء» (Rational Fools)(1)، يقول سن: إن الإنسان فى مختلف أنواع السلوك، بما فى ذلك السلوك الاقتصادى، قد يكون من أهم بواعثه الشعور بالالتزام (commitment) أى الشعور بأن واجبا أخلاقيا ما يفرض عليه التصرف على نحو معين أو تجنب تصرف معين، حتى ولو تعارض هذا مع مصلحة المرء الشخصية، بما فى ذلك بالطبع تحقيق أقصى ربح. إن المرء قد يشعر مثلا بأن من واجبه الذهاب للإدلاء بصوته فى الانتخابات حتى فى ظروف يعرف فيها تمام المعرفة، أن صوته لن يحدث أى تأثير فى النتيجة النهائية، ومن ثم لا يمكن أن يكون الدافع إلى ذهابه للتصويت رغبته فى تحقيق مصلحة ما لنفسه، بل ليس هناك من دافع، فى هذه الحالة، إلا الشعور بالالتزام. إن شعوراً كهذا هو الذى يحكم، بلاشك، تصرف الكثير من الأطباء والمحامين والمدرسين وغيرهم من المهنيين، حيث كثيرا ما يحكم سلوكهم مثل هذا الشعور بالالتزام بصرف النظر عما يجلبه لهم هذا السلوك من منفعة. وينطبق هذا أيضًا على سلوك الكثيرين من العمال فى المصانع والموظفين، حيث يلتزمون بالقواعد حتى ولو كانوا على يقين من أن خروجهم على هذه القواعد لن يعرضهم للأذى. ويلاحظ سن أن المشروع الاقتصادى يعتمد إلى حد كبير على هذا الشعور بالالتزام، إذ لو كان صحيحا أن العاملين فى المشروع لا تحركهم إلا مصلحتهم الخاصة، والرغبة فى تعظيم الثواب وتجنب العقاب، لاحتاج المشروع لإنفاق أموال طائلة لمراقبتهم أو إجبارهم على اتباع السلوك المطلوب. ولكن من حسن الحظ أن وجود هذا الشعور بالالتزام جعل هذا الإنفاق غير ضرورى بالمرة.

---

(1) A.K. Sen: Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory, in F. Hahn and M. Hollis (eds): Philosophy and Economic Theory, Oxford University Press, Oxford, 1979. pp. 100-102.

هل يمكن أن نفسر ميل الاقتصاديين إلى تبنى هذا الافتراض عن الباعث على السلوك الاقتصادى، بالقول: بأن الاقتصادى نظر إلى العالم فلم ير شيئًا مرسوما عليه إلا صورة الرأسمالى، بل صورة لرأسمالى من نمط معين، ويملك مشروعا بحجم معين، ومجرد من أى شعور بالالتزام، فلم يجد لديه من البواعث إلا تحقيق أقصى ربح ممكن، فرسم الاقتصادى بدوره صورة لمنتج ليس لديه إلا هذا الباعث، واتخذها أساسا لنظرية كاملة فى الإنتاج؟

٤) العوامل المحددة للإنتاج

الإجابة عن هذا السؤال «ما العوامل التى تحدد قرارات الإنتاج؟» تشكل صميم النظرية الاقتصادية فى الإنتاج وجوهرها. وهى مستخلصة بالضرورة من الافتراض الأساسى الذى انتهينا من مناقشته حالا، وهو افتراض سعى المنتج لتحقيق أقصى ربح، إذ يترتب على هذا الافتراض أن الكمية التى سيقرر المنتج إنتاجها وصنفها وأوصافها، والسعر الذى يحدده لبيعها، هى تلك الكمية وذلك السعر وتلك الأوصاف التى تؤدى بالمنتج إلى تحقيق أقصى ربح، وهذه هى الحالة التى يسميها الاقتصادى حالة «توازن المنتج» أو «توازن المشروع».

يعّبر الاقتصادى عن شرط توازن المنتج بأنه تساوى الإيراد الحدى مع النفقة الحدية، أى أن تتساوى نفقة إنتاج آخر وحدة يتم إنتاجها، مع الإيراد الذى تجلبه. وهى نتيجة لا يمكن الشك فى صحتها، إذ إن من السهل جداً أن نثبت أنه ليس لدى المنتج أى مصلحة فى زيادة الإنتاج على هذا الحد الذى يتساوى عنده الإيراد الحدى والنفقة الحدية، ولا أى مصلحة فى الوقوف بالإنتاج قبل الوصول إلى هذا الحد. لا مصلحة له فى تجاوز هذا الحجم لأننا إذا تجاوزناه زادت النفقة الحدية على الإيراد الحدى، ومن ثم فإن أى وحدة إضافية من الإنتاج تجلب خسارة. ولا مصلحة له فى الوقوف قبل هذا الحجم، إذ إنه بهذا يضيع فرصة زيادة الربح أو تخفيض الخسارة.

عيب هذا الكلام ليس أنه غير صحيح، بل إنه «صحيح أكثر من اللازم»، إذا جاز هذا التعبير. فكما أن من الممكن الاعتراض على كلام بالقول بأنه «جميل لدرجة لا يمكن معها أن يكون صحيحا» (too good to be true) يمكن أيضًا

الاعتراض على كلام بالقول بأنه صحيح لدرجة لا يمكن معها أن يكون جميلا أو مفيدا (too true to be good)، وهذا المعنى الأخير هو ما نقصده الآن. فالقول بأن المنتج يحقق أقصى ربح عندما يتساوى الإيراد الحدى مع النفقة الحدية، لا يخبرنا بأكثر من القول البديهى بأن أفضل وضع للإنسان هو ذلك الوضع الذى إذا تجاوزه زاد الضرر المتوقع على النفع المتوقع، وإذا لم يصل إليه أضاع منفعة صافية محققة.

ولكن هذا الذى يجعله الاقتصادى شرطا لتوازن المنتج، هو أيضًا شرط أى تصرف عقلانى من جانب الإنسان، ليس فقط فى ميدان السلوك الاقتصادى بل فى كل أنواع السلوك التى يمكن فيها مقارنة النفع المتوقع بالضرر المتوقع. فأنا أقرر الذهاب إلى السينما أو عدم الذهاب، عددًا معينا من المرات فى الشهر، بناء على هذه القاعدة نفسها، فأتوقف عن الذهاب عندما أبلغ عدد المرات التى يتساوى عندها الإيراد (أو النفع) الحدى مع النفقة الحدية (أو الضرر الحدى)، وهكذا فيما يتعلق بأى قرار سواء كان يتعلق بزيارة صديق أو كتابة خطاب أو قراءة كتاب.. إلخ. بل إن نفس القاعدة (أو شرط التوازن) تصلح أيضًا لتفسير كثير من سلوك الحيوانات. تأمل مثلا سلوك قطة فى يوم بارد إذا كانت فى حجرة بها مدفأة، إذ تقترب القطة شيئا فشيئا من المدفأة، وتتوقف عند تلك النقطة بالضبط التى تتساوى عندها الفائدة المتوقعة من مزيد من الدفء الذى يأتى من مزيد من الاقتراب من المدفأة، مع الخطر المتوقع من الاحتراق الذى قد يحدث نتيجة الدنو خطوة أخرى من النار. فإذا كان شرط توازن المنتج الذى يقول به الاقتصادى، هو أيضًا شرط أى سلوك أو تصرف عقلانى من جانب الإنسان (أو حتى الحيوان)، فما الذى يضيفه هذا إلى معلوماتنا عن النشاط الاقتصادى للإنسان، بل ما الذى يضيفه إلى معلوماتنا عن العالم؟ إن هذا الكلام تحليلى (analytical) وليس كلاما وصفيا (descriptive)، ومن ثم فهو يتمتع بيقين التعميمات الرياضية (كالقول بأن ٢ + ٣ = ٥)، ولكنه ليس كلاما علميا توجد طريقة لإثبات زيفه إذا كان زائفا، إذ إنه فى الحقيقة لا يمكن أن يكون زائفا بأى حال من الأحوال.

لا يمكن إنكار أن مثل هذا الكلام (المنتج يحقق أقصى ربح عندما يتساوى الإيراد الحدى مع النفقة الحدية) له بعض الفوائد العملية، كما أن للقوانين الرياضية فوائد عملية. فقد يفيد المنتج من معرفة هذا الشرط إذ قد يسهل عليه مهمة تحقيق

أقصى ربح، كما أن من المفيد لنا فى حياتنا اليومية أن نعرف أن ٢ + ٣ = ٥ ولكن من المهم أن نعترف بأمرين:

الأول: أن هذا المسلك من جانب الاقتصادى حوّل الاقتصاد إلى مجرد تطبيق للمبادئ الرياضية (applied mathematics) أى أن هذا الجزء مما يسمى بعلم الاقتصاد، وهو المتعلق بنظرية الإنتاج، لا يزيد فى الحقيقة من معلوماتنا عن السلوك الاقتصادى، بل يقدم لنا فقط أمثلة جديدة للمنطق الرياضى.

والثانى: أن هذا المسلك من جانب الاقتصادى لابد أن يثير الأسف لدى البعض ممن كانوا يتوقون إلى أن يمدهم الاقتصادى بفهم أعمق للسلوك الاقتصادى. إن هناك الكثير مما كان يمكن أن يقال، وكثيراً من الأسئلة التى يتوق المرء إلى معرفة الإجابة عنها، مما يتعلق بالإنتاج، أى بقرار المنتج أن ينتج كمية معينة من السلعة لا أكثر ولا أقل، وبأوصاف معينة دون غيرها، ولكن الاقتصادى اختار للأسف، أن يتجنب إثارة كل هذه الأسئلة ويحوّل علمه إلى «رياضة تطبيقية». ولعل هذا هو السبب لما يروى عن أينشتين، عندما سئل لماذا اختار علم الطبيعة دون غيره من العلوم، فقال: إنه جرب الفلسفة فوجدها أصعب من اللازم، وجرب الاقتصاد فوجده بديهيًا أكثر من اللازم (too obvious).

هذا المسلك من جانب الاقتصادى كان محض اختيار من جانبه، أى أنه لم يكن حتميا. وهذا مثال آخر لقولنا بالتحيز فى علم الاقتصاد، مما يثير التساؤل عن سبب اختيار الاقتصادى هذا المسلك دون غيره. هناك عدة إجابات محتملة ولكنى أرجح التفسير الآتى. إن المسلك الآخر الذى يمكن أن يتخذه الاقتصادى، والذى كان من شأنه أن يزيد من معلوماتنا عن العالم ويعمق من فهمنا للسلوك الاقتصادى، لا يثمر قوانين لها نفس الدرجة من العمومية التى تتمتع بها القوانين الاقتصادية المكوّنة لعلم الاقتصاد فى صورته الحالية. المسلك الآخر كان من شأنه أن يقود الاقتصادى إلى الحديث على كل نوع من أنواع الإنتاج على استقلال، فيقول لنا مثلا كلاما مفيدا عن الإنتاج الزراعى مثلا وخصائصه، التى لا تلاحظ فى الإنتاج الصناعى أو الخدمات، وعن أثر العوامل الاجتماعية والنفسية فى سلوك الفلاح وهو يمارس عملية الإنتاج مما يميزه عن سلوك المنتج الصناعى، وكيف يختلف سلوك المنتج

لسلعة ما فى بلد عنه فى بلد آخر ، أو فى عصر معين عن عصر آخر . . إلخ . ولكن هذا المسلك لم يكن ليؤدى إلى نشوء علم تتمتع قوانينه بنفس الدرجة من اليقين التى تتمتع بها العلوم الطبيعية كعلم الطبيعة أو الكيمياء ، بل ربما لم يكن ليسمح للاقتصاد بالاستقلال عن غيره من العلوم ، إذ لاختلط بعلوم أخرى كالزراعة أو الميكانيكا أو علم النفس أو علم الاجتماع أو الأنثربولوجيا . . إلخ .

لقد فضّل الاقتصادى ، لأسباب ترجع ، على الأرجح ، إلى الظروف التاريخية التى نشأ فيها ، إلى اختيار هذا المسلك : أن يحاول بقدر الإمكان الاقتداء بالعلوم الطبيعية ، وأن يستقل بعلمه عن سائر العلوم ، فكانت النتيجة كما نرى : دقة وانضباطا أكبر ، ولكن على حساب تحقيق فهم أعمق ودرجة أكبر من الحكمة . وقد قيل مرة : إن المفتاح المزيف هو الذى يفتح جميع الأبواب .

الفصل الرابع

السكان

بعد ٢٢ عامًا من ظهور كتاب آدم سميث «ثروة الأمم» ظهر كتاب صغير كتبه روبرت مالثس (Robert Malthus)، وهو أحد أربعة يعتبرون اليوم أكبر الاقتصاديين التقليديين وأعظمهم أثرا وهم سميث، ومالثس، وريكاردو، وجون ستيوارت ميل.

كان الكتاب يحمل عنوان «مقال عن مبدأ السكان» (An Essay on the Priple of Population)، لم يحمل فى طبعته الأولى اسم مؤلفه، ولكنه حقق نجاحا باهرا بمجرد صدوره، واستقبل بترحيب واسع حفز المؤلف على وضع اسمه على الكتاب فى الطبعات التالية. ولكن الكتاب أثار أيضًا ضجة واسعة من مؤيدين بشدة ومعارضين بشدة، فقال ريكاردو: إن القانون الذى يتضمنه الكتاب عن العلاقة بين السكان والإنتاج الغذائى، له نفس الدرجة من الصحة التى يتمتع بها قانون نيوتن عن الجاذبية، وتبنّاه بقية الاقتصاديين التقليديين كقانون لا يحتمل الشك، وبنوا عليه بعض نظرياتهم الأساسية وهى المتعلقة بالأجور والربح والنمو الاقتصادى. ولكن كارل ماركس اعتبر هذا القانون الذى قال به مالثس سُبّة فى جبين الإنسانية، وأطلق توماس كارلايل T. Carlyle بسببه وصف «العلم الكئيب» (dismal science) على علم الاقتصاد بأكمله.

ظل قانون مالثس فى السكان يثير الجدل منذ شرحه مالثس فى نهاية القرن الثامن عشر، وحتى منتصف القرن العشرين على الأقل، بل من الممكن القول إن الجدل حوله لم ينقطع حتى الآن، فلا يزال للقانون أنصاره الذين يعتقدون أنه كشف عن جزء مهم من الحقيقة، وأعداؤه والكارهون له الذين يعتقدون أنه، فضلا عن تحقيره

للإنسان ومنافاته للفهم الصحيح للدين، يؤدى إلى اتباع سياسات اقتصادية واجتماعية شريرة وضارة.

ولكن الأمر المدهش حقا أن كل هذه الضجة أثارها كتاب وصفه بعض الاقتصاديين الكبار، وواحد من أشهر مؤرخى الفكر الاقتصادى، وهو جوزيف شومبيتر J.Schumpeter بأنه يمكن ألا يرى فيه القارئ أكثر من بديهية من البديهيات (platitude)، أى مجرد تطبيق لبعض قواعد المنطق (applied logic) دون أن يضيف شيئا يذكر إلى معلوماتنا، بل يقرر حقيقة واضحة بذاتها (self-evident)[(١)]. وعلى أية حال، فإن مالثس لم يفعل، فى رأى شومبيتر، إلا أن ردّد كلاما سبق أن صدر عن كتّاب آخرين كتبوا قبل مالثس بفترة طويلة، ولو فى صيغة مختلفة بعض الشىء.

يقول مالثس: إن الإنسان، من أجل أن يستمر فى الحياة، يحتاج إلى استهلاك بعض المواد الضرورية من أهمها الغذاء، وكلما زاد حجم أى مجتمع إنسانى زادت الكمية التى يحتاجها منه. ولكن تزايد عدد الأفراد المحتاجين إلى الغذاء، يحكمه قانون بيولوجى، يتزايد الناس بمقتضاه طبقا لمتوالية هندسية، أى يتضاعف عددهم كل فترة معينة هى فترة حياةجيل، أو نحو ٢٥ عاما (١، ٢، ٤، ٨.. إلخ). فى حين أنه ليس هناك قانون مماثل يحكم تزايد إنتاج المواد الغذائية، بل يزيد إنتاج الغذاء طبقا لمتوالية حسابية، (١، ٢، ٣، ٤ إلخ).

فليلاحظ القارئ أن الحقيقتين الوحيدتين اللتين يستمدهما مالثس من العالم الخارجى، وتمكنانه من تقرير هاتين المقولتين، هما هاتان الحقيقتان البسيطتان للغاية:

١ - أن الإنسان يحتاج لاستهلاك بعض الطعام لكى يستمر فى الحياة.

٢ - أن الرغبة الجنسية تدفع الإنسان إلى التكاثر، إذا لم يمنعه مانع من ذلك، طبقا لمتوالية هندسية.

---

(1) J. Schumpeter: History of Economic Analysis, Allen and Unwin, London, 1955, p. 446 and 579.

يترتب على هاتين الملاحظتين البسيطتين، النتيجة المنطقية التالية: وهى أن نصيب الفرد الواحد من الغذاء لابد أن يميل إلى التضاؤل مع الزمن. ولكن هذه النتيجة لابد أن تؤدى إلى كوابح (checks) بعضها إيجابى (positive) أى توجد بعد أن ينخفض نصيب الفرد من الغذاء بالفعل، كالموت والمجاعات والأوبئة والحروب، وكلها تحمل معنى الكوارث والمآسى، وبعضها سلبى (negative) أى يحاول بها الإنسان أن يتجنب وقوع هذه الكوارث والمآسى، مثل تأجيل الزواج، أو الامتناع عن ممارسة الجنس حتى فى ظل الزواج، (أو التزام العفة طبقا لتعبير مالتس). وهكذا يقول مالتس إن نتيجة هذا القانون الرهيب، وهو القانون الذى يحكم العلاقة بين زيادة السكان وزيادة إنتاج الغذاء، إما البؤس (misery) أو الرذيلة (vice).

يقول شومبيتر: إن هذه الفكرة البسيطة عبرّ عنها بحذافيرها كاتب إيطالى اسمه بوتيرو (Botero) قبل مالتس بأكثر من قرنين (١٥٨٩) وإن لم يستخدم فى شرحها تعبيرات رياضية مثلما فعل مالتس، وعبر عنها ميرابو (Mirabeau)، خطيب الثورة الفرنسيةالشهير، فى ١٧٥٦، بقوله: إن الناس يتكاثرون بالدرجة التى تسمح بها الكمية المتوفرة من ضرورات الحياة «مثلما يتكاثر الفئران فى مخزن للحبوب». كما عبر عنها أحد رواد علم الاقتصاد وهو جيمس ستيوارت (James Steuart) فى عام ١٧٦٧ عندما قارن بين قدرة الإنسان على التكاثر وبين نبع الماء الذى وضعت فوقه كتلة من الحجر، إذ لابد أن يزيد تدفق المياه كلما قلّ وزن الحجر.

الفكرة إذن بديهية، والتعبير عنها قديم، فما سرّ كل هذا الاهتمام بكتاب مالتس، وكيف نفسر المكانة التى احتلتها «نظرية» مالتس لمدة تزيد على قرنين من الزمان؟

الإجابة عن هذا السؤال تقدم فى رأيى مثالا جيداً للغاية للقضية الأساسية التى يطرحها هذا الكتاب. وهى أن علم الاقتصاد يحتوى على كثير من المقولات التى لا تكتسب مكانتها من دقة أو صحة وصفها للواقع، أو من اكتشافها لشىء لم يكن معروفًا من قبل، بقدر ما تكتسبها من مجاراتها لبعض الأهواء والمصالح القوية التى لا علاقة لها بالعلم. وسوف أحاول الآن أن أبين ذلك بشرح أربعة تحيزات ارتبطت

بشـدة، ولا تزال، بنظرية مـالتس فى السكان، ومن ثـم أثارت كل هذا الضـجـيج والجدل حولها.

التحيز الأول: يتعلق بما تنطوى عليه نظرية مالتس من تشاؤم. والتشاؤم والتفاؤل موقفان يصعب تفسيرهما موضوعيا بالرجوع إلى الواقع، إذ إنهما يتعلقان بحال الشخص الذى يرى هذا الواقع ويصفه. التشاؤم أو التفاؤل موقف شخصى ومن ثم ينطوى على تحيز، وهو ما يعبر عنه المثل المشهور عن الكوب الممتلئ حتى منتصفه بالماء، فيصفه البعض بأنه ملآن وآخرون بأنه فارغ. كانت العلاقة بين السكان والموارد الاقتصادية فى الوقت الذى كان مالتس يكتب فيه كتابه، تشبه الكوب نصف الملآن، الأمر الذى كان يسمح للبعض بالتشاؤم ولآخرين بالتفاؤل. فمن ناحية كان هناك ما يدل على أن القرن السابق على ظهور كتاب مالتس (أى القرن الثامن عشر) شهد زيادة كبيرة وغير مسبوقة فى السكان[1]، ولكن كان هناك، من ناحية أخرى، ما يدل على أن إنتاج الغذاء يزيد أيضًا بسرعة غير مسبوقة بسبب تطبيق بعض الأساليب الحديثة فى الزراعة. ولسبب ما، أثارت الزيادة السريعة فى السكان مخاوف مالتس لدرجة لم ينجح فى تهدئتها ما شهده عصره من تقدم تكنولوجى. يقول شومبيتر: إن معظم كتّاب القرنين السابع عشر والثامن عشر، الذين علقوا بشكل أو آخر على زيادة السكان، رأوا فى هذه الزيادة ظاهرة إيجابية، ومن هؤلاء الفيلسوف البريطانى الشهير دافيد هيوم (D. Hume) الذى كتب فى الموضوع قبل مالتس بسنوات قليلة ورحب بالزيادة السريعة فى السكان. (وكذلك فعل ابن خلدون قبله بأربعة قرون).

لابد أن هذا الانقسام فى الرأى، بين المتفائلين والمتشائمين إزاء نمو السكان، أساسه الاختلاف فى التوقعات فيما يتعلق بالسرعة التى سوف تنمو بها الموارد الاقتصادية فى المستقبل، بالمقارنة بسرعة نمو السكان، وهو اختلاف يتيح فرصة

---

(١) قُدّر أن الفارق بين عدد المواليد وعدد الوفيات زاد خلال المائة عام السابقة على وفاة مالتس نحو عشر مرات. انظر:

J. Niehans: A History of Economic Theory, Johns Hopkins University Press, London, 1994, p. 77.

واسعة للتعبير عن مجرد الاختلاف بين الأمزجة، بين أشخاص يسيطر عليهم الخوف من المستقبل، وآخرين يتوقعون دائما أن يكون المستقبل أفضل من الحاضر.

استمر هذا الاختلاف طوال القرنين اللذين انقضيا منذ ظهور كتاب مالثس. ومن أشهر الأمثلة الحديثة على هذا الاختلاف، ما حدث فى أوائل السبعينيات من القرن العشرين من جدل حول كتاب أصدره نادى روما (Club of Rome) فى ١٩٧٢ بعنوان «حدود النمو» (Limits to Growth)(١)، ويستهدف مؤلفوه التحذير من مغبة الظن بأن الموارد الطبيعية المتاحة فى العالم غير محدودة، ومن ثم الظن بأن النمو الاقتصادى يمكن أن يستمر بنفس المعدلات العالية التى تحققت فى العقود السابقة (خاصة العقدين اللذين تليا نهاية الحرب العالمية الثانية). الكتاب يعبر عن موقف متشائم بالمستقبل الاقتصادى للعالم، مثلما كان مالثس متشائمًا، بل ولنفس السبب، وهو توقع تراخى معدل النمو فى الموارد الاقتصادية بالمقارنة بمعدل نمو الطلب عليها، لا عجب أن وصف الكتاب بأنه يعبر عن «مالثسية جديدة».

كان مالثس يكتب كتابه عن السكان فى السنوات الأولى للثورة الصناعية فى إنجلترا، ولم يكن مالثس ليتصور ما حدث بعد ذلك من تقدم كبير فى أساليب الإنتاج الزراعى والصناعى على السواء، ولم يسمح له مزاجه المتشائم بهذا التصور. كذلك ظهر كتاب «حدود النمو» فى مناخ عام من التشاؤم بمستقبل النمو الاقتصادى، فقد اقترن القلق من أن تعجز الموارد الطبيعية عن تلبية حاجات النمو، بالقلق على ما يسببه النمو الاقتصادى من تدهور فى البيئة، والقلق على ما يسببه النمو من أمراض اجتماعية تهدد تماسك العائلة والمجتمع وحرية الفرد والديموقراطية السياسية، فضلاً عن تضاؤل الآمال بمستقبل التنمية فى البلاد المتخلفة اقتصاديا، بعد أن وصفت السنوات التالية للحرب مباشرة بأنها تشهد «ثورة الآمال العالية أو الصاعدة» (Revolution of Rising Expectations). كان هذا المناخ مناسبا لإعادة الاعتبار لنظرية مالثس فى السكان، دون أن تكون لهذا علاقة بحظ هذه النظرية من الصواب والخطأ.

(1) D. H. Meadows et al. : The Limits To Growth, Universe Books, N.Y. 1972.

التحيز الثانى: يتعلق بما تنطوى عليه نظرية مالثس من انحياز للموقف المحافظ وضد الموقف الثورى من قضية الإصلاح. لقد صدرت الطبعة الأولى من كتاب مالثس عن السكان فى مناخ تسيطر عليه أحداث الثورة التى قامت فى فرنسا فى ١٧٨٩، أى قبل صدور كتاب مالثس بتسع سنوات، ويسود فيه الخوف لدى دوائر واسعة من المثقفين والسياسيين الإنجليز من أن تمتد رياح الثورة إلى إنجلترا. كان هناك بالطبع بعض المفكرين الإنجليز المؤيدين للثورة، والمؤمنين بمبادئها، والحالمين بمستقبل زاهر للإنسانية عن طريق تطبيق هذه المبادئ. كان من هؤلاء دانيل مالثس، أبو روبرت مؤلف كتاب السكان، إذ كان مالثس (الأب) معجبا أشد الإعجاب بكتّاب الثورة الفرنسية وخصوصًا روسّ (Rousseau) وكوندورسيه (Condorcet)، ومن أتباع الاشتراكى الإنجليزى ويليام جودوين (Godwin) الذى كان يعبر عن أفكار مماثلة. وتروى كتب تاريخ الفكر الاقتصادى قصة شهيرة عن المناسبة التى أدت بمالثس (الابن) إلى كتابة كتابه عن السكان. فتروى أن نقاشا دار بين روبرت مالثس وأبيه حول مستقبل العالم، فرسم الأب صورة رائعة للمستقبل إذا قُدّر لمبادئ الثورة الفرنسية أن تطبق، بينما عارضه الابن على أساس أن المستقبل الاقتصادى للإنسانية مظلم لسبب بسيط، هو العلاقة بين نمو السكان ونمو الغذاء. وقد اهتم الأب بالفكرة ورآها جديرة بالنشر فحث ابنه على كتابتها ففعل.

كان العنوان الكامل لكتاب مالثس هو An Essay on the Principle of Popu lation, a View of its Past and Present Effects on Human Happiness. وكأن الهدف من كتابته هو إثبات استحالة الإصلاح، أو على الأقل عدم جدوى الاستسلام للاعتقاد بإمكان إحداث تغيير جذرى فى أحوال المجتمع عن طريق الثورة. من المؤكد أن مزاج روبرت مالثس كان مزاجا محافظا كارها للأساليب العنيفة فى التغيير، وهكذا، بلا شك، كان مزاج الاقتصاديين التقليديين من سميث إلى ريكاردو إلى جيمس ميل إلى ابنه جون ستيوارت ميل. لا عجب إذن أن قبل هؤلاء الاقتصاديون جميعا نظرية مالثس دون مناقشة، فهى توجّه ضربة قاصمة ضد أى دعوة للثورة، إذ ما جدوى أى ثورة إذا كان من المحتم أن يزيد السكان بمعدل أسرع من معدل زيادة المواد الغذائية؟ وأى أمل هناك فى تحسين أحوال الناس، بالثورة أو بغيرها، طالما لم يتعلم الناس كيف يكبحون ميلهم للتكاثر بهذا المعدل؟ لا

عجب أيضًا أن استندت حكومات كثيرة إلى نظرية مالثس لتبرير فشل أدائها الاقتصادى، إذ تلقى هذه النظرية بالمسئولية على عامل خارج عن سيطرة هذه الحكومات، وهو تزايد السكان السريع. لا عجب أيضًا أن نرى فى الكثير من المناقشات التى تدور بين أنصار الموقف الثورى، الذين يدعون إلى التغيير العنيف والجذرى والسريع، وبين أنصار الموقف المحافظ، الذين يميلون إلى ترك الأمور على ما هى عليه، أن المحافظين كثيرا ما يستندون إلى نظرية مالثس لتأييد موقفهم، بينما يرفضها الثوريون رفضا حاسما.

التحيز الثالث: فى نظرية مالثس، تحيز طبقى، يتعلق بما تنطوى عليه من انحياز للمستفيدين من الوضع السائد، وضد مصالح الطبقات التى تضار من هذا الوضع.

فكتاب مالثس لم يرتبط ظهوره بأحداث الثورة الفرنسية فقط، بل ارتبط أيضًا بتسارع الثورة الصناعية فى إنجلترا. وقد اقترنت هذه الثورة، كما نعلم، بزيادة حدة الاستقطاب بين الثراء والفقر، وزيادة حدة المفارقة بين نمطى الحياة فى قمة وقاع المجتمع، مما كان لابد أن ينعكس فى حدة الاستقطاب بين نوعين من التفكير ونظرتين متضادتين إلى الحياة الاجتماعية. كان من الملائم جداً لمصالح الجالسين على قمة المجتمع أن يقدَّم تفسير آخر لفقر الفقراء غير خضوعهم للاستغلال، وهذا هو بالضبط التفسير الذى قدمته نظرية مالثس فى السكان. فانخفاض مستوى معيشة غالبية السكان لا يرجع، طبقا لمنطق النظرية، إلى استغلال الرأسمالى للعمال، بل يرجع إلى ارتفاع معدل المواليد، ولا فائدة ترجى فى المدى الطويل من دفع أجور أعلى للعمال، إذ إن ارتفاع الأجور لابد أن تواكبه زيادة فى عدد المواليد مما لابد أن يعود بمستوى المعيشة إلى مستوى الكفاف. بل لا فائدة حتى من ذلك القانون المسمى بقانون الفقراء (The Poor Law) الذى يقضى بتقديم الدعم للفقراء للتخفيف من بؤسهم، إذ إن هذا «الإحسان» للفقراء ينطوى فى الواقع على قسوة وإن كان ظاهره الرحمة. ذلك أن هذا الدعم لابد أن يؤدى إلى زيادة جديدة فى حجم السكان، ومن ثم إلى تخفيض مستوى المعيشة من جديد.

مستوى الأجور يحكمه إذن، طبقا لمالثس وبقية الاقتصاديين التقليديين، «قانون حديدى» (Iron Law) مقتضاه: أن يميل الأجر إلى الانخفاض إلى مستوى

الكفاف، إذا زاد الأجر عن هذا المستوى، أو أن يرتفع الأجر إلى مستوى الكفاف إذا كان الأجر أقل منه. والذى يضبط هذه الحركة انخفاضا أو ارتفاعا هو الميل الطبيعى لحجم السكان للزيادة والنقصان بحسب كمية المواد الغذائية المتاحة. شىء واحد يمكن أن يؤدى إلى استمرار الأجور عند مستوى أعلى من مستوى الكفاف، وهو استمرار تزايد طلب الرأسماليين على العمال. إذ بمجرد أن يستجيب عرض العمالة للزيادة فى الطلب عليها، يزيد طلب الرأسماليين على العمال من جديد، فيمنع هذا الأجور من الانخفاض. يستخلص من هذا أن ضمان حدوث تحسن مستمر فى حال العمال يتوقف على شىء واحد فقط، هو قيام الرأسماليين بزيادة استثماراتهم باستمرار، ومن ثم فإن مصلحة العمال ليست فى تضاد مع مصلحة الرأسماليين، بل العكس بالضبط هو الصحيح.

لابد أن وقع هذا النوع من الكلام فى آذان الرأسماليين كان كوقع الموسيقى الرائعة التى لا يمكن أن يسمعوا أجمل منها. ومن ثم لم يجدوا، لا هم ولا الكتاب المنحازون إليهم، سواء عن وعى أم عن غير وعى، أى صعوبة فى قبول نظرية مالتس فى السكان، واعتبارها حقيقة لا تقل فى درجة يقينها عن قانون نيوتن فى الجاذبية. كما لم يجد أحد من هؤلاء أى ميل لإثارة السؤال عما إذا كانت زيادة معدل المواليد نتيجة للفقر مثلما هى سبب له. إذ من الممكن جداً أن يؤدى ارتفاع مستوى المعيشة، لو استمر فترة كافية من الزمن إلى أن يميل الفقراء إلى تخفيض عدد المواليد بممارسة وسائل تحديد النسل، نتيجة تعرضهم لنمط جديد من الحياة، وتبنيهم لنوع مختلف من الآمال لأنفسهم ولأولادهم. فإذا حدث هذا فإن من الممكن جداً أن يؤدى ارتفاع مستوى الأجور، بما يؤدى إليه من تخفيض حجم الأسرة، إلى مزيد من الارتفاع فى الأجور، بدلا من أن يعود إلى مستواه الأصلى المنخفض كما تصوّر مالتس. هذا الاحتمال الذى تحقق بالفعل ابتداء من الربع الأخير من القرن التاسع عشر، عندما ظهر بوضوح الميل إلى تحديد النسل مع ارتفاع مستوى المعيشة، لم يرد الاقتصاديون التقليديون إثارته، أو لم يخطر لهم على بال، إذ كانت نظرية مالتس أكثر انسجاما مع تحيزهم الطبقى.

الأكثر مدعاة للدهشة، أن هذا التفسير لفقر الفقراء، استناداً لنظرية مالتس فى

السكان، استمر يتردد من حين لآخر طوال القرن العشرين، وخصوصًا فى الدول المتخلفة اقتصاديا، حيث إن الشرائح الاجتماعية المستفيدة من السياسات الاقتصادية المطبقة، وجدت فى هذه النظرية تفسيراً ملائما جدًا لنفى مسئوليتها عن استمرار فقر الفقراء.

التحيز الرابع: يتعلق بما تنطوى عليه نظرية مالثس فى السكان من نظرة معينة إلى الإنسان تؤكد على أوجه شبه مهمة بين الإنسان وسائر أعضاء المملكة الحيوانية، وتختلف اختلافا جوهريا عن نوع النظرة إلى الإنسان التى كانت سائدة فى العصور الوسطى والتى أكدت على تميز الإنسان عن سائر الحيوان، واعتبرت أن كل ما خلق من جماد ونبات وحيوان إنما خلق لخدمة الإنسان. ها هو الإنسان يبدو الآن، طبقا لنظرية مالثس، وكأنه يستجيب استجابة سلبية للحياة الطبيعية من حوله، مثل أى حيوان آخر، فيتكاثر إذا زاد الغذاء المتاح، ويتناقص إذا شحّ الغذاء، وكأنه كما وصفه ميرابو «كالفيران فى مخزن للحبوب».

إن مثل هذه النظرة إلى الإنسان، وإن كان قد بدأ يشجع على انتشارها ما شهده القرنان السابقان على كتاب مالثس من تقدم فى العلوم الطبيعية، وميل متزايد إلى تفسير السلوك الإنسانى تفسيرا ماديا، لابد أنها بدت منافية للحسّ السليم فى نظر رجال الدين والمتدينين عموما، ليس فقط لما تنطوى عليه من حط من مركز الإنسان فى الكون، ولكن أيضا لما تنطوى عليه، ولو من طرف خفى، من ذمٍّ لنظام الكون الذى تصوِّره النظرية على نحو يتعارض مع فكرة الألوهية المجردة عن أى نقص.

كان روبرت مالثس قسيسًا، ومن ثم قد يبدو من الغريب أن يصدر عنه مثل هذا الكلام. ولكن من المفيد أن نتذكر أن رجل الدين فى بريطانيا، فى عصر مالثس، كثيرا ما كان ينظر إليه كصاحب مهنة من المهن لا يتوقع فيه نفس الدرجة من الولاء للعقيدة التى كانت تتوقع منه فى عصر سابق. وكان من المألوف بين الأسر الغنية فى بريطانيا أن يتولى أكبر الأبناء الذكور زراعة الأرض الموروثة عن أبيه، بينما يعد الثانى نفسه ليكون ضابطا بالجيش، والثالث ليصبح قسيسا. كان من بين ما درسه مالثس علم الطبيعة (الذى كان يسمى فى أيامه الفلسفة الطبيعية (Natural Philosophy) والعلوم الرياضية، فقرأ كتاب نيوتن عن مبادئ الرياضة

(Principa Mathematica) باللاتينية . كان من الممكن إذن أن يتجه تفكير مالثس، رغم مهنته، إلى هذا المنحى من التفكير الذى يظهر فى نظريته . وربما كان إدراكه لهذا التعارض بين مهنته كرجل من رجال الدين، وبين مضمون نظريته التى قد ينفر منها المتدينون، هو الذى جعله يمتنع عن وضع اسمه على الطبعة الأولى من كتابه، وإن كان قد غيّر رأيه ووضعه على الطبعات الأخرى بعد ما حازته الطبعة الأولى من نجاح .

هذه النظرة إلى الإنسان التى تبرز أوجه شبه مهمة بين سلوكه وسلوك سائر الحيوان، اكتسبت شهرة أكبر حتى من شهرة نظرية مالثس فى السكان، عندما عبر عنها بصراحة أكبر بكثير، ودعمها بأسانيد أكثر علمية، تشارلز دارون (Charles Darwin)، عندما نشر فى عام ١٨٥٩، أى بعد كتاب مالثس بستين عاما، كتابه الشهير «أصل الأنواع» (The Origin of Species). إن الفوارق بين الكتابين كبيرة جداً بالطبع، هذا كتاب فى الاقتصاد وذاك فى علم الحيوان والتاريخ الطبيعى . هذا يقول بقانون يحكم التطور الاقتصادى للإنسان، وذاك يقول بقانون يحكم التطور البيولوجى للإنسان والحيوان . ولكن فى النظريتين شيئا مشتركا ومهمًا، وهو القول بأن كلا النوعين من التطور، البيولوجى والاقتصادى، محكومان فى النهاية بصراع بين الإنسان والطبيعة، أو بعبارة أخف وقعا، بمحاولة الإنسان «التكيّف» (adaptation) مع بيئته الطبيعية . والتكيف فى نظرية مالثس يظهر فى التكاثر العددى أو الاندثار، وفى نظرية دارون، ليس فقط فى تكاثر الإنسان العددى أو اندثاره، بل وأيضًا فى تكاثر أو اندثار غيره من أعضاء المملكة الحيوانية، وكذلك فيما يطرأ من تغيرات نوعية إلى جانب التغير الكمى .

متى لاحظنا هذا الشبه بين النظريتين لا يبدو غريبا تمامًا قول دارون إنه مدين فى اكتشافه لنظريته فى أصل الأنواع، لنظرية مالثس فى السكان، إذ يقول إن اطلاعه على نظرية مالثس هو الذى أوحى إليه بفكرة كتابه، وهذا مثال نادر جدًا فى تاريخ العلاقة بين العلوم الطبيعية والعلوم الإنسانية والاجتماعية، فالأكثر حدوثا هو المثل العكسى، حيث يدين عالم اجتماعى بالفضل لعالم من علوم الطبيعة . بل حتى هذا المثال النادر يميل جوزيف شومبيتر، إلى نفيه وإنكاره إنكارا تاما . يقول شومبيتر فى فقرة طريفة للغاية :

«لاشك فى أنه من قبيل الجرأة الشديدة أن يثير أحد الشك فى صحة ما يقوله أى كاتب عن نفسه وهو يصف تطوره الفكرى. ولكن لاشك أيضًا فى أن من الممكن جدًا أن يتسبب حادث قليل الأهمية أو قولة عارضة فى تفجير سلسلة من الأفكار لدى كاتب آخر. وبناء على هذا فإنى أميل إلى الاعتقاد بأن الخدمة التى أداها علم الاقتصاد لتطور المذهب الداروني لها بعض الشبه بالخدمة التى أدتها الأوز، فى القصة المشهورة، لدولة روما» (١) . والقصة المشهورة التى يقصدها شومبيتر هى تلك القصة الخيالية التى تروى عن أن صياح مجموعة من الأوز أدى إلى إيقاظ الجنود المستغرقين فى النوم، والذين كان منوطًا بهم الدفاع عن روما فى إحدى حروبها، مما أدى إلى إنقاذ روما وانتصارها فى الحرب.

قد يكون شومبيتر على حق، وقد لا يكون، فى نفيه لوجود أى أهمية للعلاقة بين نظرية مالثس ونظرية دارون، ولكن الأهم من هذا فى رأيى أن نلاحظ الشبه الشديد بين استخدام بعض أتباع دارون لنظريته للدفاع عن الرأسمالية، واستخدام بعض أتباع مالثس للنظرية المالثسية، لنفس الغرض. إن من النادر أن نجد فى كتابات دارون عبارة توحى باعتقاده بأن تاريخ التطور الطبيعى الذى انتهى بنشوء الإنسان ينطوى بالضرورة على «تقدم» (progress)، من الأسوأ على الأفضل، أو من الناقص إلى الأكمل. إن القول بمثل هذا ينطوى على إصدار حكم قيمى لا شك أن دارون قد وجد من الصعب قبوله. ولكن خلفاء دارون من «الدارونيين الاجتماعيين» (Social Darwinists)، الذين حاولوا أن يدعموا نظرياتهم الاجتماعية بالاستناد إلى نظرية دارون، وجدوا من السهل أن يفهموا عبارة «البقاء للأصلح» (Survival of the Fittest) بمعنى البقاء للأفضل والأكمل، مع أن من الممكن جدًا، والأكثر حيادًا، أن تفهم هذه العبارة بمعنى «الأكثر ملاءمة للبيئة الطبيعية»، وقد يكون الكائن الحى أكثر ملاءمة بهذا المعنى، دون أن يكون بالضرورة أفضل أو أكمل بأى معيار آخر.

(1) J. Schumpeter: History of Economic Analysis, Op. Cit. pp. 445-6.

هكذا حاول الداروينيون الاجتماعيون استخدام نظرية دارون لخدمة تحيزاتهم الطبقية، فاعتبروا الرأسمالى الناجح هو «الأصلح» داروينيا، والرجل الفاشل اقتصاديا، محكوما عليه بالفشل لأسباب طبيعية وحتمية، فانضموا بذلك إلى ذلك الفريق من شرّاح مالثس الذين حاولوا استخدام نظرية مالثس لإعفاء الرأسماليين من أى مسئولية عن فقر العمال. وقد تكون نظرية دارون، وداروين نفسه، بريئين من هذا الاستخدام، ولكن من الصعب إصدار مثل هذا الحكم بالبراءة على مالثس أو على نظريته فى السكان.

الفصل الخامس

الملكية الخاصة

الملكية الخاصة هي الحق في التمتع بالشيء على أي نحو يحقق منفعة لصاحبه أثناء حياته، وفي توريثه لغيره بعد وفاته، وفي منع الغير من التعرض له في هذا الاستمتاع، ومن اغتصابه منه.

ومن المعتقدات الشائعة: أن الملكية الخاصة نظام طبيعي يستجيب لحاجة أصيلة عند الإنسان، ومن ثم فهو نظام قديم بل لعله كان موجودا منذ وجد الإنسان على الأرض، وسيظل كذلك طالما بقي الإنسان على الأرض. بل لقد ذهب بعض الاقتصاديين إلى إسباغ نوع من القدسية على نظام الملكية تجعل الاعتداء عليها بمثابة الخروج على مبدأ ديني. وزعم البعض أن هذا الميل إلى التملك ملكية خاصة ميل طبيعي موجود حتى لدى الحيوان، إذ لاحظوا لدى الحيوان نفس الميل إلى الاستئثار بما في حوزته ومنع غيره من التعرض له.

وفي هذا الفصل أحاول أن أبين أن هذا الاعتقاد الشائع غير صحيح. فالملكية الخاصة نظام نشأ في ظروف تاريخية معينة، فلم يكن دائما موجودا، واتخذ منذ نشأته وحتى اليوم صورا مختلفة أشد الاختلاف مع ما طرأ من تغير على التكنولوجيا المعروفة والمستخدمة. فإذا كان الأمر كذلك، فالأرجح أن هذا النظام سوف تلحقه تغيرات أخرى مهمة في المستقبل، مع استمرار تغير الظروف وتطور التكنولوجيا. بل ربما أدت هذه التغيرات إلى اختفاء هذا النظام اختفاء تامًا.

لبيان ذلك يحسن البدء بتذكير القارئ بالفرق بين السلع المعمرة وغير المعمرة، وما يلقيه هذا التمييز من ضوء على معنى الملكية الخاصة. السلع المعمرة هي تلك السلع التي يمكن استخدامها أكثر من مرة، إذ تنقضي فترة من الزمن يعتد بها منذ

تمام إنتاجها أو وضع اليد عليها، إلى أن تفنى أو تصبح غير صالحة للاستهلاك، كالأرض الزراعية والحيوان المستأنس والمنزل الصالح للسكن والسيارة والثلاجة والمجوهرات.. إلخ. أما السلع غير المعمرة فهى تلك التى لا ينقضى وقت يذكر بين الاستحواذ عليها وبين استهلاكها، كمختلف المواد الغذائية والمشروبات والمواد الأولية التى تهلك باستخدامها مرة واحدة، كالفحم أو النفط. وقد نضم إلى الموارد الاقتصادية غير المعمرة، وإن لم تكن سلعًا، ما يقدم من خدمات، كخدمة الطاهى أو السائق أو الخادم أو المغنى، فهذه الخدمات وأمثالها ليست «معمّرة» بمعنى أنها تزول بمجرد تقديمها، وليس هناك فاصل زمنى بين الحصول عليها واستهلاكها، إذ إن الحصول عليها ينطوى فى نفس الوقت على استهلاكها.

من المهم الآن أن نلاحظ أن الملكية الخاصة ممكنة فى حالة السلع المعمرة، ولكنها غير ممكنة أو تفقد الكثير من أهميتها فى حالة السلع غير المعمرة، وهى غير متصورة فى حالة الخدمات إلا فى ظل نظام الرق، أى تملك شخص لآخر، وفى هذه الحالة الأخيرة يكاد يتحول الإنسان نفسه إلى سلعة.

إن من الممكن أن أتملك أرضًا أو حصانا أو منزلا أو سيارة أو مجوهرات ملكية خاصة، ويكون معنى ذلك أن لى الحق فى الانتفاع بهذه السلع على أى نحو أشاء، طوال المدة المنقضية بين استحواذى عليها وبين زوال قدرتها على توليد أى منفعة. كذلك من الممكن تصور تملكى لشخص آخر، فى ظل نظام يسمح بذلك، بحيث يكون من حقى أنا ـ دون غيرى ـ أن أحصل منه على أى خدمة يستطيع أن يقدمها لى ولو بإجباره على ذلك. ولكن ما معنى أن أتملك ملكية خاصة قطعة من اللحم أو أرغفة من الخبز، لا يكاد ينقضى وقت يذكر بين حصولى عليها واختفائها من الوجود باستهلاكها؟ الملكية الخاصة فى هذه الحالة، وإن كانت متصورة، قليلة الأهمية، إذ لا تختلف كثيرا عن واقعة الاستحواذ. أما تملك خدمة الطاهى أو السائق، دون تملك الطاهى أو السائق نفسه، فهو غير متصور أصلا.

هذا التأكيد على أهمية عنصر الزمن فى الملكية الخاصة، منشأه أن الملكية الخاصة لا تعنى فى الواقع أكثر من حق الاستمتاع بتيار الخدمات المتدفق من السلعة، من بداية حيازتها حتى فقدانها لأى منفعة. فملكيتى الخاصة لبيت ما، لا تعنى أكثر من

حقى فى الاستمتاع بسكنى المنزل سنة بعد أخرى، مباشرة أو عن طريق التنازل عنها لآخرين فى مقابل أجر أو أى منفعة أخرى. لا عجب إذن أن تزداد أهمية الملكية الخاصة بازدياد طول الزمن الذى يمكن أن يستمر خلالها الانتفاع بالسلعة، وتقل أهمية الملكية الخاصة كلما قصر هذا الزمن. فإذا طال الزمن بحيث تجاوز حياة المالك الأصلى زادت أهمية الملكية الخاصة بإمكان توريثها، بينما يبدو الحديث عن «توريث» قطعة من اللحم أو رغيف من الخبز، كاللغو من القول.

إذا كان الأمر كذلك فلابد أن من الصعب تصور وجود نظام الملكية الخاصة قبل أن يكتشف الإنسان الزراعة واستئناس الحيوان. ففى ظل نمط من الحياة يقوم على صيد الحيوان وجمع الثمار والبذور، تكون ظروف الحياة من المشقة، وإشباع الإنسان لحاجاته الأساسية من الصعوبة، بحيث يندر أن تسفر عملية «الإنتاج» عن فائض يتجاوز ما هو ضرورى لإشباع الحاجات الحالة والمباشرة. فإذا لم يوجد هذا الفائض، فكيف تتصور الملكية الخاصة؟ بعبارة أخرى، إذا كان كل ما يدخل فى حوزة الإنسان يستهلكه الإنسان مباشرة، لن توجد تلك الفترة الزمنية التى قلنا بضرورة وجودها بين الاستحواذ على الشيء واستهلاكه، ومن ثم لا يصبح هناك مجال لوجود الملكية الخاصة.

كان اكتشاف الزراعة إذن واستئناس الحيوان، شرطا لظهور هذا الفائض، أى وجود جزء من المنتج لا يحتاج الإنسان إلى استهلاكه فور إنتاجه، ومن ثم شرطًا لادعاء شخص بأنه يمتلك هذا الفائض ملكية خاصة. ولكن معنى هذا أن العامل الذى أدى إلى ظهور نظام الملكية الخاصة هو تطور تكنولوجى، ومن ثم لا يجب أن نستغرب، بل يجب أن نتوقع أن تطرأ تغيرات على نظام الملكية مع تطور التكنولوجيا المستخدمة فى الإنتاج.

وهذا ما حدث بالفعل، بل وتحتل هذه العلاقة بين التطور التكنولوجى وتطور نظام الملكية مكانة مهمة فى النظرية الماركسية فى التاريخ. فاكتشاف الزراعة واستئناس الحيوان لم يؤديا فقط إلى ظهور الملكية الخاصة، بل أديا أيضًا، طبقا للنظرية الماركسية، إلى ظهور نظام العبودية، إذ ما النفع الذى يمكن أن يجنيه أى شخص من أن يمتلك شخصا آخر، فيجعل منه عبدًا له، إذا لم يكن بقدرة هذا

الشخص ولا ذاك أن ينتج أى فائض يزيد عما يحتاجه لإشباع حاجاته الأساسية؟ إن القدرة على إنتاج هذا الفائض هو الذى جعل نظام العبودية نافعا للبعض، ومن ثم جعل من الممكن تصور نظام العبودية أصلا.

ثم تتبع ماركس وأنجلز التطور الذى لحق بنظام الملكية الخاصة منذ نشأته مع نشأة الزراعة، والذى كان مرافقا دائما لتطور أساليب الإنتاج. فنظام الرق أو العبودية حل محله النظام الإقطاعى القائم على علاقة أقل قسوة، إذ يحل الأقنان محل الرقيق فى زراعة الأرض. والقن، وإن كان مثقلا بمختلف الواجبات والالتزامات إزاء سيده الإقطاعى، ولا يتمتع بحرية ترك أرض سيده ليبحث له عن سيد آخر، فإنه لا يعتبر مملوكا ملكية خاصة للإقطاعى، ويعتبر قيام هذا السيد بقتله جريمة يستحق عليها العقاب، بينما كان قتل مالك الرقيق لعبده يعتبر من قبيل إتلاف الشخص لماله الخاص. ويفسر الماركسيون هذا التحول من نظام الرق إلى نظام الأقنان فى ظل الإقطاع، بأن التقدم الذى حدث فى أساليب الزراعة أصبح يتطلب درجة من حرية التصرف ودرجة من القدرة على اتخاذ المبادرة لا يتفقان مع الفقدان الكامل للحرية الذى يقترن به نظام الرق. وهكذا تحول العبد إلى قن، لا استجابة لنزعة إنسانية لدى مالكى الرقيق، أو اعترافا بحق أى إنسان فى الحرية، وإنما استجابة لمتطلبات تكنولوجية بحتة فرضها التطور فى أساليب الإنتاج. وبنفس النوع من التفسير فسّر أصحاب النظرية المادية فى التاريخ، تحول الأقنان إلى عمال أجراء، بحلول النظام الرأسمالى محل النظام الإقطاعى. فهنا أيضًا أدى ظهور نظام المصنع، وانتشار الإنتاج الآلى، إلى ظهور الحاجة إلى علاقة جديدة بين مالك وسائل الإنتاج، وهو الرأسمالى الصناعى، وبين المشتغلين لحسابه الذين يقومون بعبء العمل. هذه العلاقة الجديدة ليست علاقة ملكية شخص لآخر، كما كان الحال فى ظل نظام الرق، وليست التزامات بواجبات غير محددة، لا فيما يتعلق بطبيعتها أو بزمن القيام بها، ولا تفرض الالتصاق الدائم بالأرض، كتلك الالتزامات التى كانت تربط القن بالسيد الإقطاعى، بل هى علاقة تعاقدية يحدد فيها بوضوح التزامات العامل تجاه الرأسمالى، من حيث طبيعة العمل ومدته، والتزام الرأسمالى تجاه العامل من حيث الأجر الواجب دفعه. فيما عدا هذا يكون العامل الصناعى حرا طليقا، لا يحد من حريته إلا قلة ما يحصل عليه من أجر.

إن عملية الإنتاج الصناعى الرأسمالى لم تعد تتطلب لا ملكية شخص لآخر، ولا التصاق العامل الزراعى بالأرض التصاقًا أبديًا، بل لا تتطلب أكثر من هذه العلاقة التعاقدية التى يتم بمقتضاها بيع قوة العمل لعدد معين من الساعات كل يوم فى مقابل أجر محدد. هذا هو كل ما يتطلبه أسلوب الإنتاج الصناعى منذ الثورة الصناعية، ومن ثم كان لابد أن تؤدى الثورة الصناعية إلى حصول العامل على قدر أكبر من الحرية، بعكس التطور الذى فرضه اكتشاف الزراعة. صحيح أن «قوة العمل» فى ظل الرأسمالية الصناعية، تظهر كسلعة كغيرها من السلع، تباع وتشترى، ولكن شتان بين هذه السلعة وبين الإنسان العامل نفسه. لم يعد العامل نفسه محلا للبيع والشراء، وإنما فقط «قدرته على العمل» لعدد محدود من الساعات. أما غير «قوة العمل» من سلع فقد ظلت خاضعة لنظام الملكية الخاصة، يتمتع صاحبها بسائر حقوق المالك التى عرفناها منذ نشوء الزراعة، ويبيع مالكها حق التمتع بها أو يورثها لمن يشاء، كما يتمتع بحق منع الغير من التمتع بها. وينطبق هذا على مختلف السلع الإنتاجية، كالأرض أو المصنع أو الآلة أو المواد الأولية اللازمة للإنتاج، انطباقه على مختلف السلع الاستهلاكية.



خلال المائة والخمسين عاما التى انقضت بين قيام الثورة الصناعية فى أوروبا ومنتصف القرن العشرين تعرض نظام الملكية الخاصة لتطور آخر مهم يمكن أيضًا تفسيره بما طرأ من تطور على أساليب الإنتاج.

فمع التقدم التكنولوجى اتسع نطاق الإنتاج، وأصبح «الإنتاج الكبير» سمة أساسية من سمات المشروع الصناعى، بل أصبح الإنتاج الكبير ضروريًا للاستمرار فى الإنتاج أصلاً. ولكن اتساع نطاق الإنتاج على هذا النحو فرض على نظام الملكية الخاصة أن يتطور فى أحد اتجاهين: إما أن تتجزأ ملكية المشروع الصناعى إلى أجزاء صغيرة بحيث تشترك أعداد غفيرة من الناس فى ملكية مشروع واحد، أو أن تتحول الملكية الخاصة إلى ملكية عامة، أى إلى ملكية الدولة. ومن الشيق أن نلاحظ أن ظهور نظام الشركات المساهمة وظهور الدولة الاشتراكية يمكن أن ينظر إليهما، على هذا النحو، كاستجابة لنفس التطور التكنولوجى، وإن بديا، من وجهة نظر

أخرى، وكأنهما طرفا نقيض. ذلك أن التقدم التكنولوجى ضاعف من حجم رأس المال اللازم لإنشاء المشروع الصناعى، بحيث أصبح ما يمكن أن يوفره شخص واحد أو أسرة واحدة أو عدد قليل من الأشخاص، من الأموال، أقل بكثير من المطلوب. ولكن هذا الحجم الكبير من رأس المال يمكن توفيره لو سمح بتغيير نظام الملكية بحيث زاد عدد ملاك المشروع الواحد من حفنة قليلة من الأشخاص إلى ملايين تتوزع ملكيتهم فى صورة أسهم، فيشتركون فى تحقيق الربح أو تحمل الخسارة، ولكن دون أن تتعدى مسئوليتهم حدود ما يملكونه من أسهم. هذه التجزئة للملكية مع هذا التحديد لنطاق المسئولية، سمح لصغار المدخرين بالاشتراك فى ملكية المشروعات الإنتاجية حتى ولو لم تكن لديهم أى خبرة أو دراية بإدارة هذه المشروعات. ولكن تعبئة هذا الحجم الكبير المطلوب من رأس المال يمكن أن يتحقق أيضًا بقيام الدولة نفسها بإقامة المشروع، إذ إن لدى الدولة من الموارد، ومن القدرة على توفير المال المطلوب عن طريق الضرائب، ما يسمح بإنشاء هذه المشروعات الكبيرة.

ولكن ما أبعد نظام الملكية الذى ترتب على هذين التطورين، والذى أصبح شائعًا فى النصف الأول من القرن العشرين، عن نظام ملكية المشروعات الذى كان سائدًا فى بداية عصر الثورة الصناعية. نعم، فى حالة الشركات المساهمة، لاتزال الملكية خاصة، ولكن مسئولية المالك فى حالة الخسارة لا تتعدى قيمة ما يملكه من الأسهم ولا تمتد إلى سائر أمواله كما كانت الحال من قبل. كذلك فإن المالك لم يعد يجمع بين يديه، كما كان يجمع من قبل، بين الملكية والإدارة، بل تحول المالك إلى شخص سلبى يقنع بما يعطى له من ربح، تاركا إدارة هذه المشروعات الضخمة إلى من يقدر عليها ويتفرغ لها.

أما ملكية الدولة واتساع دورها، فقد كادت تقضى على الملكية الخاصة قضاء مبرمًا فى الدول الاشتراكية، إذ قصرت هذا الحق على السلع الاستهلاكية، أو ضيَّقت من حجم الملكية الخاصة وزادت من القيود المفروضة عليها فى معظم الدول الرأسمالية، إذ أخذت دولة بعد أخرى فى توسيع نطاق القطاع العام وفى زيادة تدخل الدولة لخدمة أهداف «دولة الرفاهية» (Welfare State).

* * *

فى الخمسينيات والستينيات من القرن العشرين شهدت الملكية الخاصة لبعض السلع ازدهارا ملحوظا، حيث زاد بشدة عدد المتمتعين بملكيتها، كما قوى بشدة الميل إلى اعتبار ملكية هذه السلع معياراً لتقييم المكانة الاجتماعية للشخص وأسرته، وتحديد مركزه فى السلم الاجتماعى. أقصد بذلك ملكية السيارة الخاصة، والمنزل الخاص، وبعض السلع المنزلية المعمرة كالتليفزيون والثلاجة والغسالة والمكنسة الكهربائية. فى هذين العقدين بدأ انتشار ملكية هذه السلع حتى بين شرائح الدخل المتوسطة، وعلى الأخص فى الولايات المتحدة الأمريكية، قبل أن تبدأ فى الشيوع بين نفس الشرائح فى دول أوروبا الغربية.

فى مطلع الستينيات نشر المؤرخ الاقتصادى الأمريكى والتر روستو W. Rostow كتابا حاز شهرة واسعة بمجرد صدوره، اسمه: «مراحل النمو الاقتصادى» (The Stages of Economic Growth) وأعطاه مؤلفه عنوانا فرعيا هو «بيان غير شيوعى» (a Non-Communist Manifesto) للإيحاء بأن النظرية التى يتضمنها الكتاب يمكن أن تعتبر بديلا لنظرية ماركس فى تطور التاريخ ومراحله[1]. وقد زعم هذا الكتاب، مثلما زعم ماركس وأنجلز فى بيانهما الشيوعى، أن أى دولة لابد أن تمر بمراحل حتمية فى تطورها الاقتصادى، ولكن بدلا من مراحل الشيوعية البدائية والرق والإقطاع والرأسمالية والاشتراكية، التى قال بها البيان الشيوعى، قدم روستو المراحل الخمس الآتية: مرحلة المجتمع التقليدى، مرحلة التمهيد للانطلاق، ثم الانطلاق، ثم مرحلة النضوج، وأخيرا مرحلة الاستهلاك الجماهيرى الواسع (High Mass Consumption). ويهمنا هنا هذه المرحلة الأخيرة، إذ اعتبر روستو أن سمتها الأساسية هى انتشار ملكية السلع الاستهلاكية المعمرة، كالسيارة ومختلف السلع المنزلية المعمّرة، وهى مرحلة وصل إليها فى العشرينيات والسنوات التالية مباشرة للحرب العالمية الثانية، المجتمع الأمريكى دون غيره، ولم تبدأ أوروبا الغربية فى دخولها إلا فى الخمسينات من القرن العشرين.

(1) W.W. Rostow: The Stages of Economic Growth, Cambridge University Press, Cambridge, London, 1960.

هذه الحقبة فى تطور الملكية الخاصة يمكن أيضًا تفسيرها بما طرأ من تغير تكنولوجى. فالتطور الذى طرأ على إنتاج السيارة الخاصة، مع الزيادة الكبيرة فى متوسط الدخل، فى العقدين التاليين لانتهاء الحرب العالمية الثانية، خفضا بشدة من نفقة امتلاك سيارة بالنسبة لمستوى الدخل. سمح هذا بانتشار سكنى الضواحى والارتفاع الكبير فى نسبة سكانها إلى مجموع السكان، وأصبح امتلاك مسكن خاص فى ضاحية من ضواحى المدن الكبرى، جزءا من حلم العائلة الأمريكية المتوسطة، ثم أضيفت بالتدريج مجموعة من السلع المنزلية المعمرة التى أصبح انتشارها متاحًا لنسبة متزايدة من السكان، مع الانخفاض المستمر فى نفقة إنتاجها، هى أيضًا، بالنسبة للدخل.



هذا الانتشار الواسع للملكية الخاصة بحيث أصبحت متاحة لنسبة غير معهودة من مجموع السكان، والاتساع المستمر فى نطاقها بحيث أصبحت تشمل كل يوم سلعًا جديدة لم تكن معروفة من قبل، كانا ينطويان بالطبع على عوامل تساعد على ارتفاع مستوى الرفاهية. فالملكية الخاصة للسلع المعمرة تسمح بالشعور بدرجة أكبر من الاطمئنان على المستقبل، والثقة بأن الاستمتاع بهذه السلعة أو تلك مستمر طالما بقى المرء على قيد الحياة أو على الأقل طالما استمرت ملكيته الخاصة لهذه السلع، فضلاً عما تحققه الملكية الخاصة من رفاهية قد تنتج عن الشعور بالاستئثار بالتمتع بسلعة ما، أى باحتكار التمتع بها دون بقية الناس. كما تنتج عن مجرد الألفة، أى اعتياد المرء استخدام هذه السلعة الخاصة به دون غيرها، كاعتياد سكنى منزل معين دون غيره، أو سيارة بعينها ترتبط بها فى نظر مالكها، ذكريات لا يريد أن يفقدها.

ولكن الملكية الخاصة لا تخلو أيضًا من متاعب ومنغصات. فالاحتفاظ بملكية سلعة ما يتطلب عادة إنفاق بعض المال والجهد لحراستها ومنع الغير من الاستيلاء عليها، كما أن استمرار الحصول على متعة منها يتطلب إنفاق بعض المال والجهد لصيانتها، أى الاحتفاظ بلياقتها وبقدرتها على توليد هذه المتع. أضف إلى ذلك أن الألفة المتولدة عن الملكية قد يقابلها الشعور بالملل من تكرار الاستخدام. فإذا كان لدى الإنسان ميل لتفضيل الشىء المألوف على الشىء الجديد، فإن لديه أيضًا ميلا إلى تجربة الشىء الجديد وتفضيله على القديم ولو لمجرد تجنب السأم.

هل يمكن أن يقال عن نظام الزواج شيء مماثل لما ذكرناه حالا عن نظام الملكية الخاصة؟ ففى العلاقة بين الزوجين شيء شبيه «بالملكية الخاصة»، بمزاياها ومتاعبها. هناك الاطمئنان إلى المستقبل الذى يساهم نظام الزواج بدرجة أو أخرى فى تحقيقه للطرفين، وهناك المزايا التى تولدها مشاعر الألفة وتراكم الذكريات التى يصعب على كلا الطرفين التضحية بها. ولكن هناك أيضًا ما يفرضه الزواج من أعباء ومسئوليات، مادية ونفسية، وما قد يولّده أيضًا طول المعاشرة من سأم وتطلع إلى الجديد. لقد ربط ماركس وأنجلز عندما قدما تفسيرهما لنشأة نظام الملكية الخاصة، ربطا بين ظهور الملكية الخاصة وظهور نظام الزواج، وفسرا نشأة الزواج أيضًا بوجود «الفائض» المتولد عن الزراعة، ولم يكن ممكنا قبلها، إذ يرغب المرء فى حالة وجود فائض فى توريثه لأبناء من صلبه، ومن ثم أصبح يصرّ على عفة المرأة كضمان لعدم ذهاب أمواله، التى أصبح الآن يملكها ملكية خاصة، إلى أولاد ليسوا فى الحقيقة أولاده. فإذا كان لهذا التفسير أى نصيب من الصحة، أى إذا كانت هناك بالفعل علاقة بين نشأة نظام الملكية الخاصة ونشأة نظام الزواج، فهل لنا أن نتوقع أن تطرأ على مؤسسة الزواج تغيرات مهمة إذا طرأت تغيرات مهمة على نظام الملكية الخاصة؟



حدث بالفعل خلال الثلث الأخير من القرن العشرين أن طرأت تغيرات مهمة على نظام الملكية الخاصة وعلى الدور الذى تلعبه فى الحياة الاقتصادية والاجتماعية، ولابد أن هذه التغيرات كانت بدورها نتيجة تطورات اقتصادية تكنولوجية. وسوف أتناول فيما يلى أربعة من هذه التطورات، ينطوى كل منها على مظهر من مظاهر الضعف أو التراجع فى الدور الذى تلعبه الملكية الخاصة فى الحياة الاجتماعية.

(١) التطور الأول يتعلق بزيادة أهمية الخدمات فى مجموع الناتج القومى. فمع النمو الاقتصادى والتقدم التكنولوجى يميل نصيب الخدمات فى إجمالى الناتج القومى إلى الزيادة على حساب نصيب القطاعات السلعية. فبينما يميل نصيب الناتج الزراعى والصناعى إلى التضاؤل مع زيادة حجم الناتج القومى، يميل إلى

الزيادة نصيب خدمات التجارة والنقل، والخدمات المالية والتأمين والصحة والتعليم، ومختلف الخدمات الترفيهية والشخصية.. إلخ. ذلك أنه مع ارتفاع متوسط الدخل يميل الإنفاق على ضروريات الحياة، كنسبة إلى إجمالى الإنفاق، إلى الانخفاض لحساب الكماليات، ومعظم الخدمات التى ذكرتها تعتبر من الكماليات بالمقارنة بالجزء الأكبر من السلع الزراعية والصناعية. هذا هو ما تدل عليه بالفعل إحصاءات الناتج القومى فى الدول الأعلى دخلاً بالمقارنة بحالها قبل بضعة عقود، أو بالمقارنة بحال غيرها من الدول.

ولكن الخدمات، كما سبق أن ذكرت فى مقدمة هذا الفصل، إما تستعصى بطبيعتها على التملك ملكية خاصة، أو تخلق مجالا للملكية الخاصة أضيق بكثير مما تتيحه السلع المادية. يترتب على ذلك أن الصفقات أو التعاملات التى تدور حول بيع وشراء الخدمات، لابد أن تلعب فيها الملكية الخاصة دوراً أقل أهمية مما تلعبه فى صفقات وتعاملات تدور حول تبادل السلع. ففى حالة الخدمات يدور البيع والشراء حول أعمال قد لا تترك أى أثر مادى، كالاستماع إلى أغنية، أو تناول الطعام فى مطعم، أو دفع قسط من أقساط التأمين، أو السفر لقضاء عطلة الصيف فى بلد آخر.. إلخ.

(٢) حدث تطور آخر يتعلق بالسلع المادية نفسها، فقد رأينا كيف أدى التطور التكنولوجى إلى ظاهرة الإنتاج الكبير (mass production) وكيف أدى هذا إلى تطور نظام الملكية فى اتجاهين: اتساع نطاق ملكية الدولة (بما فى ذلك قيام الدولة الاشتراكية نفسها)، وتجزئة الملكية إلى أجزاء صغيرة فى صورة أسهم، ومن ثم انتشار الشركات المساهمة. ولكن ظاهرة الإنتاج الكبير نفسها أدت أيضًا إلى تغير مهم فى طبيعة السلع المنتجة، مما ترك آثارا أخرى على ظاهرة الملكية الخاصة. فزيادة حجم الإنتاج تخلق حاجة ملحة لتوسيع حجم السوق، وتوسيع حجم السوق يمكن أن يتم بزيادة عدد المستهلكين، كما يمكن أيضًا أن يتم بتقصير عمر السلعة. أما زيادة عدد المستهلكين فهى قد تحدث مع زيادة السكان أو بارتفاع مستوى الدخول، كما قد تحدث بإعادة توزيع الدخل بتقليل درجة تركزه فى أيد قليلة. هذه الحاجة إلى زيادة عدد المستهلكين بغرض توسيع السوق، كانت بالتأكيد أحد العوامل التى ساعدت على اشتداد ساعد الدعوة إلى إعادة توزيع الدخل فى داخل

الدول الرأسمالية. أما تقصير عمر السلعة تحقيقا لنفس الغرض، وهو توسيع السوق، فقد اتخذ صوراً مختلفة منها انتشار ظاهرة الموضات (fashions) التى تتغير عبر فترات قصيرة، إذ يصبح المقبول اجتماعيا اليوم غير مقبول غدًا، وتصبح السلعة الصالحة تمامًا لتأدية الوظيفة الأساسية التى أنتجت من أجلها، غير صالحة وغير مرغوب فيها لمجرد حدوث تغير فى شكل السلعة أو حجمها أو طريقة استخدامها، واقتران ذلك بحملة دعائية ناجحة تقنع المستهلكين بأن الشكل الجديد هو الأفضل، بل بأنه هو الشكل الوحيد المقبول.

ولكن متى كانت رغبة المستهلكين فى السلعة قصيرة العمر، أصبح من الممكن، بل ومن اللازم، أن تكون السلعة المنتجة نفسها غير صالحة للبقاء طويلا. إذ لماذا تنتج سلعة تتمتع بصفات مادية يجعلها صالحة للاستخدام لعدة سنوات، إذا كان المتوقع أن يفقد المستهلكون الرغبة فيها بعد بضعة أشهر؟ هكذا شهدنا الظاهرة التى سماها البعض بـ«مجتمع يلقى السلع فى سلة المهملات» «أو سريع الاستغناء عن السلع» (Throw Away Society)، ورأينا هذا يحدث مع مختلف السلع المعمرة، أو التى كانت معمرة، من السيارات إلى الساعات والأقلام، إلى الملابس بمختلف أنواعها.. إلخ.

ولكن ألم نر فى بداية هذا الفصل أن هناك صلة وثيقة بين نظام الملكية الخاصة وبين المدة الزمنية التى تنقضى بين بداية ونهاية حيازة السلع، وأن الملكية الخاصة قد تفقد أى معنى لها إذا تعلق الأمر بسلعة لا يكاد المرء يحوزها حتى تختفى باستهلاكها؟ فما معنى الكلام اليوم عن ملكية قطعة من الملابس، ملكية خاصة، إذا كانت تشترى اليوم ليستغنى عنها غدًا؟ وما معنى الملكية الخاصة فى حالة الآلة الفوتوغرافية الصالحة للاستخدام مرة واحدة فقط (disposable)، أو الأقلام الجافة والقصيرة العمر لدرجة أن من الصعب تصور الشعور بالأسى لفقدانها، ناهيك عن تصور انتقال «ملكيتها» من شخص لآخر أو «توريثها»؟ ها هو سبب آخر لفقدان الملكية الخاصة لجزء من أهميتها نتيجة لتغير نشأ عن تطور تكنولوجى بحت.

(٣) حدث أيضًا من التطورات التكنولوجية ما أدى إلى تجزئة الملكية أو تقسيم حق الانتفاع بسلعة ما بين عدد كبير من الأشخاص بحيث لا يستأثر بهذا الانتفاع

شخص واحد أو مالك وحيد. ومن ثم أصبح موضوع البيع والشراء لا السلعة كلها وإلى الأبد، بل استخدام السلعة لفترة محددة.

إن ظاهرة تقسيم حق الانتفاع بين عدد من الأشخاص هى بالطبع ظاهرة قديمة قدم عقد الإيجار، إذ ليس الإيجار إلا توزيع استهلاك سلعة ما بين عدد من المستهلكين لمدد زمنية محددة، ولكن الجديد هو أن هذه الظاهرة أصبحت تشمل حالات لم تكن معروفة من قبل، وسلعا لم يكن من المتاح تأجيرها واستئجارها بل كان من الممكن فقط بيعها وشراؤها.

إن الظاهرة الحديثة المسماة «بتوزيع الوقت» (time sharing) قد تبدو مجرد صورة من صور عقد الإيجار، ولكنها تصبح أقرب إلى البيع والشراء عندما تطبق، لا على استخدام منزل معين فى مدينة بعينها خلال زمن محدد، بل على استخدام أى منزل من بين العديد من المنازل المنتشرة فى عدد من بلاد العالم، لمدة غير معينة بالضبط، خلال فترة زمنية أطول. كذلك ينتشر بسرعة نظام تأجير السيارة بدلا من شرائها حتى أصبح هو النظام المفضل لدى عدد متزايد من مستهلكى السيارات. كما أخذنا نسمع عن استئجار صور لتعليقها على الحائط، أو سجاجيد أو قطع مختلفة من الأثاث يستبدل بها غيرها عبر فترات زمنية لابد أنها ستميل شيئًا فشيئا إلى القصر، كلما اعتاد المنتجون والمستهلكون، أكثر فأكثر، على هذا النظام، وكلما زادت سهولة التعاقد والحصول على ضمانات، وزاد تبسيط إجراءات استلام السلع وإعادة تسليمها.

لقد سمىّ بعض الكتاب هذا العصر الذى بدأ يشيع فيه هذا النظام «بعصر الاستعمال أو الحيازة» (The Age of Access) [1] وهو وصف يقصد به التمييز بين هذه الظاهرة الجديدة التى نتكلم عنها وظاهرة الملكية الخاصة. فالمستهلك فى مثل هذه الحالات التى ذكرناها، لا يتملك السلعة بل يتاح له فقط الانتفاع بها لفترة معينة، تذهب بعدها إلى غيره، وذلك بعد أن كانت الطريقة الوحيدة للحصول عليها هى شراؤها. والمستهلك يدفع الآن، مقابل هذاالانتفاع، ليس

(1) J. Rifkin: The Age of Access, Penguin Books, London, 2001.

ثمنا لسلعة بل لخدمة، والخدمة، كما سبق أن رأينا، ليس من طبيعتها أن تتملك ملكية خاصة.

ليس من الصعب تبيّن المزايا التى يحققها هذا النظام بالمقارنة بنظام الملكية الخاصة. من أهم هذه المزايا، ولعلها الدافع الأساسى إلى وجوده وانتشاره، وما يجعلنا نتوقع له المزيد من الانتشار، ما يتسم به من «كفاءة اقتصادية» من وجهة نظر المستهلك والبائع على السواء. فالمستهلك لا يضطر طبقا لهذا النظام إلى دفع مقابل لشىء لا يحصل فى الواقع عليه. إن المستهلك يحصل من وراء السلعة التى يتملكها على تيار من الخدمات، ولكنه لا يستمتع بالسلعة طوال مدة ملكيتها بل فقط خلال مدة استخدامه لها، فلماذا يدفع ثمنا للسلعة كلها بدلا من أن يقتصر على دفع مقابل لما يحصل عليه من خدمة خلال مدة معينة؟ فإذا كان النظام الجديد يسمح للمستهلك «بتوفير» هذا المبلغ الذى كان يدفعه بلا مقابل، فلماذا لا يشترك البائع معه فى هذا المكسب، فيقتسم الاثنان هذا المبلغ الذى تم توفيره، وتعود الصفقة بالنفع على الطرفين؟

أضف إلى ذلك ما يحققه هذا النظام من إعفاء المستهلك من القلق والجهد والأعباء المقترنة بالملكية ولا تقترن بنظام الحيازة، فالمستهلك يعفى من نفقات الحراسة والصيانة (أو على الأقل يشترك معه البائع فيها)، فضلاً عما يتيحه هذا النظام للمستهلك من تجنب السأم الذى قد ينتج من استمرار استخدام نفس السلعة لمدة طويلة، فيستطيع المستهلك الآن أن يستبدل صنفا بصنف، أو قضاء إجازته فى بلد بعد آخر بدلا من «الاضطرار» الذى يفرضه نظام الملكية، للاقتصار على استخدام نفس السلعة طوال فترة صلاحيتها للاستخدام. كما يفيد المستهلك مما يحدث من تقدم تكنولوجى فى إنتاج السلعة، ولم يكن هذا متاحا له بنفس السهولة فى ظل نظام الملكية.

فى النظام الجديد بالطبع عيوب لا تظهر فى ظل الملكية الخاصة. فليس فى نظام يقتصر على منح الحيازة لوقت ما، مثل ما فى نظام الملكية، من اطمئنان لوجود السلعة تحت تصرف المالك فى أى وقت ولأى غرض. ولا يحقق هذا النظام ما يحققه نظام الملكية لصاحب السلعة من الألفة التى يولدها الاعتياد على سلعة

بعينها، ومختلف المزايا النفسية الناتجة عن هذه الألفة وهذا الاعتياد. لم تمنع هذه العيوب التى تشوب نظام الحيازة المجردة من الملكية من انتشاره، إذ يبدو أن اعتبار «الكفاءة» يتغلب فى النهاية على أى اعتبار آخر، أو لعل السبب فى هذا الانتشار قوة الميل إلى التجديد والتغيير، أو أن المنتج أو البائع، وقد وجد لنفسه مصلحة أكبر فى بيع الحيازة منها فى بيع السلعة كلها، استخدم قدرته على تشكيل رغبات المستهلك وتطويعه فدفع المستهلكين دفعا إلى تفضيل الحيازة على الملكية.

من الطريف أن نلاحظ أن هذا الاتجاه الشائع لتفضيل مجرد «الحيازة» على «الملكية»، أو تفضيل الاستعمال المؤقت على الاستئثار الأبدى، قد ظهر مقابل له فى تطور العلاقات العائلية فى الغرب، فسار التطوران جنبا إلى جنب: تطور الملكية الخاصة، وتطور العلاقات العائلية، وكأن الدافع إليها دافع واحد، أو كأن التطور التكنولوجى لا يترك شيئا على حاله، فكما غيّر من علاقة الناس بالسلع، غيّر أيضًا من علاقة الرجل بالمرأة. ألم يحلّ أيضًا بالتدريج فى علاقة الرجل بالمرأة فى الغرب، شىء شبيه بسرعة الاستغناء عن السلع (Throw Away Society) حيث زاد معدل التغيير فى هذه العلاقة أيضًا، وارتفعت معدلات الطلاق، وطرأ الضعف على النظرة التقليدية للزواج على أنه علاقة أبدية لا تنتهى إلا بالموت. لقد بدا وكأن الرجال والنساء، ليس فقط فى علاقتهم بالسلع، بل وأيضًا فى علاقاتهم بعضهم ببعض، يفضلون «الجديد» على «القديم»، ويستكثرون النفقات التى تتطلبها العلاقة الأبدية، ومستعدون أكثر مما كانوا فى الماضى للتضحية بالعلاقة الحميمة وما يتولد عنها من ألفة، فى مقابل الإثارة التى يخلقها الجديد غير المألوف. إذا صح أن المسئول عن هذا التطور فى الأسرة الغربية هو أيضًا تطور تكنولوجى، كاختراع حبوب منع الحمل مثلا، فإن العلاقة بين التطور التكنولوجى ونظام الزواج لا تكون قاصرة إذن على ما أشار إليه ماركس وأنجلز من حادثة نشوء نظام الزواج فى الأصل، بل استمرت هذه العلاقة بين التطور التكنولوجى ونظام الزواج بعد ذلك، وحتى الآن. فإذا صحّ ذلك فمن الذى يستطيع أن يزعم أننا قد شهدنا نهاية هذه العلاقة؟ وأنه لا يمكن أن يحدث فى المستقبل تطور تكنولوجى جديد يحدث آثارا جديدة على العلاقة بين الرجل والمرأة؟

(٤) حدث تطور آخر ينطوى بدوره على انزواء نظام الملكية الخاصة وضموره فى مقابل زيادة أهمية الخدمات. وأقصد بذلك ظهور سلع جديدة زهيدة القيمة نسبيا وتكاد تنحصر مهمتها فى تمكين صاحبها من الحصول على تيار من الخدمات التى لا تولّدها هذه السلع نفسها، وإنما تصل إلى المستهلك عن طريق هذه السلع، فإذا بالسلعة التى يتملكها مشتريها ملكية خاصة مجرد «إناء» تنحصر كل قيمته فيما يصب فيه من «مشروبات». هذه المشروبات تكون فى مجموعها أعلى ثمنا بكثير من الإناء نفسه، وإذا بربح المنتج والبائع يأتى أساسا من وراء بيع هذه المشروبات ولا يكون بيع الإناء إلا مجرد طُعم لصيد المستهلك، إذ يصبح المستهلك بمجرد شرائه للإناء فريسة سهلة فى يد المنتجين والبائعين.

من أمثلة هذه الظاهرة جهاز التليفون المحمول الذى قد يباع بثمن زهيد للغاية، بل وقد يقدمه البائع كهدية مجانية، أملا فى أن يعوضه ثمن المكالمات التليفونية التى تتم عن طريق هذا الجهاز. ومن أمثلتها جهاز التليفزيون الذى يسمح لك باستقبال برامج معينة فى مقابل مبلغ معين لكل برنامج، فإذا بثمن جهاز التليفزيون أو الجهاز الخاص المتصل به، زهيد جداً بالمقارنة بثمن استقبال هذه البرامج. ومن أمثلتها أيضاً ما يطبقه ناشرو الكتب المعروفة «بدائرة المعارف» أو (الأتسيكلوبيديا)، إذ تباع المجلدات الأصلية بسعر زهيد نسبيا بشرط ارتباط المشترى بالناشر لمدة زمنية فى المستقبل، يزوده فيه الناشر بإضافات وملاحق مستمرة تساير ما يحدث من تطورات، وقد تكلف هذه الإضافات والملاحق المستهلك فى النهاية مبلغا أكبر بكثير من ثمن المجلدات الأصلية.

فى هذه الحالات وأمثالها يتوقف ما يحققه المنتج من ربح لا على واقعة بيع سلعة وشرائها، وهى واقعة قد لا تستغرق أكثر من لحظة قصيرة، بل على استمرار بيع وشراء الخدمات المتصلة ببيع السلعة، وكأن الذى يباع فى هذه الحالة ليس السلعة بل الزمن. من مصلحة المنتج أو البائع بالطبع أن يطول هذا «الزمن» إلى أكبر حد ممكن، إذ يصبح المستهلك طواله بمثابة رهينة لا يستطيع الفكاك من أسر المنتج أو البائع، وقد يسمح هذا النظام للمنتجين أو البائعين بأن يفعلوا ما يشاءون بالمستهلك. هناك تعبير جديد يستخدمه المنتجون والبائعون الآن، ويدعم هذا التصور للعلاقة الجديدة بين المنتج والمستهلك وهو تعبير «القيمة النقدية للحياة»

(Life-Time Value) ويختصر بحروف ثلاثة (LTV)، ويقصد به القيمة النقدية لما يمكن أن يباع لشخص معين طوال حياته لو حدث ونجح المنتج أو البائع في ربط المستهلك به دون غيره مدى الحياة، وضمن ولاء المستهلك له دون غيره طوال هذه المدة. قد يقدر بائع سيارات الكاديلاك مثلا، القيمة النقدية لحياة مستهلك ما، بمبلغ معين ليكن ٣٢٢ ألف دولار؛ إذا افترض أن هذا المستهلك سوف يظل مخلصا للكاديلاك دون غيرها من أنواع السيارات، واستمر على علاقته بهذا البائع دون غيره فلا يحصل على السيارة إلا منه، ولا يتم استبدالها إلا منه، وكذلك على مختلف الخدمات المتصلة بها[١].

في ضوء هذه التطورات قد يكون من الشيق أن نقارن بين ما آلت إليه العلاقة بين المنتج والمستهلك في العصر الحديث، وبين ما كانت عليه العلاقة قديما بين مالك العبد وعبده. كان من أكثر عناصر الإنتاج ندرة قبل اختراع الآلة التي تعمل أتوماتيكيا، قوة العمل، ومن ثم ما أعظم المكسب الذي كان من الممكن أن يحققه المرء لو استطاع أن يحتفظ لنفسه بملكية شخص قادر على العمل ولا يعمل إلا لخدمته ولا يأتمر إلا بأمره. ويا حبذا لو استطاع مالك العبد، بمساعدة بالطبع من المناخ الفكري والاجتماعي السائد، أن يكسب ولاء هذا العبد له دون غيره. أما الآن فقد أصبح المستهلك، فيما يبدو، هو الأكثر ندرة، فما أعظم المكسب الذي يمكن للبائع أو المنتج تحقيقه لو استطاع أن يكسب ولاء مستهلك معين، أو ولاء أكبر عدد من المستهلكين مدى الحياة. لاشك أن إشاعة المناخ الفكري والاجتماعي الملائم، والذي يحبذ هذا النوع من العلاقة وهذا النمط من الاستهلاك الدائم، من شأنها أن تساعد في تدعيم هذا المكسب وزيادته.

ولكن ما أبعدنا اليوم، على أية حال، عن اليوم الذي كان يبدو فيه نظام الملكية الخاصة نظاما مقدسا أو شبه مقدس، عندما كان الرواد الأوائل لعلم الاقتصاد يعتبرون نظام الملكية الخاصة من طبيعة الأشياء، وكأنه كان دائما موجودا وسيظل موجودا إلى الأبد، ويعتبرون الخروج عليه بمثابة تمرد على المقدسات أو على النظام

(1) J.Rifkin, op.cit., Chapter 5.

الطبيعي للكون، وعندما كانت السرقة، وهي الاعتداء على الملكية الخاصة، تعتبر من أعظم الكبائر التي يعاقب مرتكبها بعقوبات قد تصل إلى الإعدام.

ها قد ظهر الآن أن ذلك الموقف من الملكية الخاصة كان مجرد تعبير عن تحيز عصر معين فرضته الظروف الاقتصادية والاجتماعية والتكنولوجية السائدة فيه. فلما تغيرت الظروف نشأت تحيزات جديدة تنطوي على احترام أقل بكثير لنظام الملكية الخاصة، وعلى قدر كبير من اللامبالاة وعدم الاكتراث به. وفي ظل الظروف الجديدة لابد أن تتغير أيضًا النظرة إلى جريمة السرقة، بل وقد يصبح ارتكاب هذه الجريمة غير متصور أصلا، أو أقل ندرة بكثير مما كان، كلما تضاءل المجال الذي تمارس فيه الملكية الخاصة.

الفصل السادس

الاستهلاك

النظرية الاقتصادية في الاستهلاك أصغر بنحو مائة عام من نظرية الإنتاج. فالاقتصاديون الأوائل، من التجاريين إلى الطبيعيين إلى التقليديين، لم يبدوا أي اهتمام يذكر بما قد تحدثه السلعة في نفس المستهلك من أثر بعد شرائه لها، بل ولا حتى لما قد يدور في نفسه مما قد يدفعه إلى شرائها أو يصرفه عنها. يبدو أن هؤلاء الاقتصاديين اعتبروا أن هذا الأمر (أي ما يدور في نفس المستهلك قبل شراء السلعة أو بعده) مما يقع في اختصاص علوم أخرى، كعلم النفس، ومما لا يجب أن ينشغل به الاقتصادي.

بل حتى عندما تعرض بعض هؤلاء الاقتصاديين الأوائل لعوامل تحديد السعر، وأرجع بعضهم تحديد السعر إلى عاملين: العرض والطلب، مالوا جميعا إلى تغليب عامل العرض، الذي تحكمه ظروف النفقة، على عامل الطلب، الذي يحكمه ما يدور بنفس المستهلك. فتوارى كل ما يتعلق بالاستهلاك وراء ما يتعلق بالإنتاج. وعندما ثار في ذهن البعض احتمال أن يكون نقص الطلب مسئولا عن البطالة ونقص الإنتاج (وهو احتمال يمكن أن يثير التفكير في عوامل الاستهلاك) استبعد الاقتصاديون التقليديون هذا الاحتمال استبعاداً تامًا، ورددوا قول الاقتصادي الفرنسي جان باتيست ساي (J.B.Say)، إن العرض يخلق الطلب، ومن ثم لم يجدوا أي مبرر للقلق من أن يؤدي نقص الطلب (بما في ذلك الاستهلاك) إلى نقص القدرة على استيعاب كل الكمية المنتجة، إذ إن الإنتاج بطبيعته يخلق الطلب عليه.

بل إني أكاد أتخيل هؤلاء الاقتصاديين الأوائل إذا قال لهم أحد إن نظرية

اقتصادية فى الاستهلاك (أى فى تفسير سلوك المستهلك) سوف تنشأ بعد مائة عام أو أكثر، وقد اعترتهم الدهشة من أن يشغل الاقتصاديون أنفسهم بمثل هذه الأمور التى لابد أنهم اعتبروها غير جديرة باهتمام أحد، أو على الأقل غير جديرة باهتمام الاقتصاديين.

إذا استثنينا كاتبا ألمانيا لم يحظ بشهرة كبيرة، وهو جوسن (H. Gossen) الذى نشر كتابا مغمورا فى عام ١٨٥٤، يتضمن أول صياغة لقانون تناقص المنفعة الحدية، يمكن أن نعتبر أن النظرية الاقتصادية فى الاستهلاك لم تبدأ إلا على يد الاقتصادى البريطانى ستانلى جيفونز (Stanley Jevons) والمدرسة النمساوية فى الاقتصاد فى أوائل السبعينيات من القرن التاسع عشر، أى بعد ظهور كتاب آدم سميث بنحو مائة عام. ومنذ ذلك الوقت أصبحت نظرية الاستهلاك جزءًا ثابتا من أجزاء النظرية الاقتصادية، ولا تزال حتى الآن تحتل مكانا مهما من أى كتاب مدرسى فى مبادئ علم الاقتصاد.

هذه الكتب تبدأ عادة بتعريف الاستهلاك بأنه استخدام السلعة أو الخدمة فى إشباع رغبة ما إشباعا مباشرا، (وليس باستخدامها لإنتاج سلعة أو خدمة أخرى هى التى تقوم بهذا الإشباع المباشر)، وتحدد هدف المستهلك بأنه تحقيق أقصى إشباع ممكن، وتعرّف مشكلة المستهلك بأنها توزيع المستهلك لدخله المحدود بين مختلف السلع والخدمات المعروضة عليه حتى يحصل على أقصى إشباع ممكن، فإذا حقق ذلك يعتبر المستهلك فى حالة «توازن» (equilibrium). ثم تعرض النظرية شرط توازن المستهلك، وهو تساوى المنفعة المتولدة من آخر وحدة نقدية تنفق على أى سلعة أو خدمة، مع المنفعة المتولدة من آخر وحدة نقدية تنفق على أى سلعة أو خدمة أخرى. وتشرح العوامل المحددة للكمية المستهلكة من أى سلعة أو خدمة، وهى الدخل والثمن وأثمان السلع الأخرى وما يسميه الاقتصادى «ذوق» المستهلك (taste).

هذه هى الموضوعات التى يحاول الاقتصادى مناقشتها فيما يتعلق بالاستهلاك، وقد خضع الاقتصادى فى هذا الميدان، كما خضع فى غيره، لتحيزات ومؤثرات مسبقة، ليس لها أى أساس علمى، وإنما هى ثمرة الظروف التى نشأ وتطور فى

ظلها علم الاقتصاد، وسبق لنا أن ألمحنا إليها. وقد كانت النتيجة فى ميدان الاستهلاك جلبة كبيرة مع طحن قليل، أو أناقة نظرية مقترنة بخواء فى المضمون، أو دقة رياضية لا تصاحبها قوة إخبارية كبيرة عما يجرى بالفعل فى الحياة الواقعية. بل إننا نجد أن الاقتصادى قدّم صورة غير واقعية لسلوك المستهلك يجعله يبدو كائنا عقلانيا دائم الحساب والمقارنة بين العائد والنفقات، بينما الواقع يشير إلى غير ذلك. إذ يكاد الاقتصادى أن يتجاهل تجاهلا تامًا القوى التى تمنع المستهلك، فى معظم الأحيان، من تحقيق ذلك الهدف المفترض وهو «تحقيق أقصى إشباع ممكن».

وسأحاول فيما يلى أن أبين صور التحيز المختلفة التى تنطوى عليها النظرية الاقتصادية فى الاستهلاك، سواء فى:

(١) تحديدها لمفهوم الاستهلاك.

(٢) أو فى تحديدها لهدف المستهلك.

(٣) أو للعوامل المحددة للكمية المستهلكة.

(٤) أو فى تصدرها لإمكانية نجاح المستهلك فى تحقيق هدفه.

(١) ما الاستهلاك؟

التعريف الشائع الذى يتبناه الاقتصادى للاستهلاك هو أنه تحقيق منفعة مباشرة من استخدام سلعة أو خدمة. ويعلق الاقتصادى أهمية على وصف المنفعة فى هذه الحالة بأنها مباشرة (direct) حتى يصبح التمييز ممكنا بين الاستهلاك والإنتاج. ففى عملية الإنتاج تتحقق أيضًا منفعة من استخدام سلعة أو خدمة، كما فى استخدام آلة أو تشغيل عدد من العمال لإنتاج كمية من الأحذية أو الملابس، ولكن المنفعة هنا لا تتحقق «بصورة مباشرة»، بل بطريق غير مباشر، باعتبار أن المنفعة المقصودة هى ما يحصل عليه المستهلك من ارتداء الحذاء أو الملابس، فى حين أن استخدام الآلة أو العمال ليس إلا خطوة نحو تحقيق المنفعة «المباشرة»، أى نحو الاستهلاك.

طبقا لهذا التعريف للاستهلاك، لا يثور أى شك فى اعتبار شراء شخص لبعض المأكولات لاستعماله الشخصى أو لأسرته، أو ذهابه إلى مطعم أو مقهى لتناول

وجبة أو مشروب، عملا من أعمال الاستهلاك، أما قيام شخص بشراء بعض المواد الغذائية لتقديمها بعد طهوها في مطعم، مقابل أثمان يقوم بتحديدها بغرض تحقيق ربح من وراء ذلك، فلا يعتبر هذا العمل من قبيل الاستهلاك، بل يعتبره الاقتصادى عملا من أعمال «الإنتاج»، مثل صاحب المشروع الصناعى الذى يشترى خيوط الغزل ليحولها في مصنعه إلى منسوجات تباع بهدف الربح. التمييز بين الحالين يبدو أمرا سهلاً، ففى الحالة الأولى تُشترى المواد الغذائية بهدف تحقيق منفعة مباشرة منها، بينما لا تتحقق المنفعة من شراء نفس المواد الغذائية، فى الحالة الثانية، إلا بعد بيعها، أى لا تتحقق المنفعة فى هذه الحالة الثانية إلا بطريق غير مباشر.

ولكن على الرغم مما يبدو من سهولة التمييز بين الحاليين، فإن المرء لابد أن يشعر بشىء من عدم الارتياح، عندما تخطر بباله بعض الحالات التى يبدو فيها أن التمييز بين الاستهلاك والإنتاج لا يتعلق بالضبط بما إذا كان تحقيق المنفعة مباشرا أو غير مباشر، بل بشىء آخر. إذ فلنقارن بين الحالتين الآتيين: حالة ذهابك إلى حفلة موسيقية تقام فى مسرح عام لا يمكن دخوله إلا بشراء تذكرة، وحالة ذهابك إلى بيت صديق لك حيث تستمع إلى موسيقى يقوم بعزفها مجموعة من الأصدقاء دون مقابل، بل لمجرد قضاء وقت طيب. لقد تحققت منفعة لك فى كلتا الحالتين، كما أنه لا يبدو هناك فارق بين الحالتين من حيث تحقق المنفعة بطريق مباشر أو غير مباشر، ولكن الاقتصادى يدرس الحالة الأولى باعتبارها تتضمن عملا من أعمال الاستهلاك، بينما يتجاهل الحالة الثانية تمامًا وكأنها لا تدخل فى اختصاصه. أو فلنقارن بين ذهابك مع مجموعة من الأصدقاء لقضاء يوم على شاطئ البحر، ومعكم كل الأدوات اللازمة للمبيت وطهو الطعام، من خيام ومواقد وأوانى الطهو.. إلخ، فتقضون اليوم دون أن تنفقوا قرشا واحدًا، وبين ذهابكم إلى نفس الشاطئ ولكن لقضاء الليلة فى فندق يقدم لكم كل ما تحتاجون إليه للنوم والأكل مقابل مبلغ معين. الحالة الثانية فقط هى التى تدخل ضمن ما يعتبره الاقتصادى «استهلاكا»، أما الحالة الأولى فليس لدى الاقتصادى أى شىء يقوله عنها.

من الواضح إذن أن الذى يهم الاقتصادى فى تحقيق شخص لمنفعة ما، حتى يعتبره استهلاكا أو لا يعتبره كذلك، ليس ما إذا كان تحقيق المنفعة قد تم بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، بل ما إذا كان تحقيق المنفعة قد تم عن طريق عملية بيع وشراء

أو لم يتم عن هذا الطريق. والأمر هنا يشبه تمييز الاقتصادى بين ما يعتبره إنتاجا وما لا يعتبره كذلك، فهنا أيضًا، كما سبق أن رأينا، المهم هو ما إذا كان خلق المنفعة أو زيادتها ينطوى أو لا ينطوى على عملية بيع وشراء. فكما أن عمل الزوجة فى خارج المنزل مقابل أجر يعتبره الاقتصادى عملية إنتاجية، بينما لا يعتبر عملها داخل المنزل عملا إنتاجيًا، كذلك نجده لا يعتبر الاستمتاع بحديث أو بالاستماع إلى موسيقى من قبل الاستهلاك إلا إذا كان مقابل ثمن. يتبين من هذا أنه كما أن وجود «هدف تحقيق ربح» شرط من شروط ما يدرسه الاقتصادى باعتباره عملا من أعمال الإنتاج، فإن وجود «ثمن» هو شرط من شروط ما يدرسه الاقتصادى باعتباره عملا من أعمال الاستهلاك.

إن عملية الاستهلاك لا تهم الاقتصادى إذن إلا من حيث العلاقة بين الاستحواذ على سلعة (أو خدمة) وبين دفع ثمن لها، كما أن عملية الإنتاج لا تهم الاقتصادى إلا من حيث العلاقة بين شراء مستلزمات إنتاج سلعة ما واستخدامها، أو بين إنتاج السلعة وبيعها. قد تكون هذه العلاقات التى يخصها الاقتصادى بالدراسة، عندما يبحث عملية الإنتاج أو عملية الاستهلاك، مهمة وشيقة، ولكن من المهم أن نتبين أنها لا تمس إلا جوانب محدودة وضيقة للغاية من هاتين العمليتين. فكل ما تنطوى عليه عملية الإنتاج من آثار مادية ومعنوية، على العاملين فى داخل المشروع الإنتاجى أو على المجتمع ككل، لا يهتم الاقتصادى ببحثه، كذلك فإن الاقتصادى لا يهتم بمختلف العوامل النفسية والاجتماعية التى تشكّل سلوك المستهلكين ولا بالآثار النفسية والاجتماعية لهذا السلوك. إن دائرة اهتمام الاقتصادى فى الحقيقة دائرة ضيقة للغاية، فهى محدودة بحدود الاهتمام بهدف تحقيق الربح وبالبيع والشراء، فإذا لم يكن هذا أو ذاك مما يشوّق شخصا ما معرفته أو التفكير فيه، فلا عجب أن يفقد علم الاقتصاد، فى نظر هذا الشخص، الكثير من جاذبيته.

إن هذا الاعتبار يلقى ضوءًا قويا على السبب فى تأخر ظهور علم الاقتصاد حتى مجيء القرن الثامن عشر أو قبله بقليل. إن عملية الإنتاج قديمة بالطبع، وكذلك الاستهلاك، إذ كيف يتصور استمرار الحياة بدونهما؟ ولكن الإنتاج يمكن أن يتم دون هدف الربح، والاستهلاك يمكن أن يحدث دون بيع أو شراء. فإذا أصر «الاقتصادى» ألا يبحث فى هذا أو فى ذاك حتى يصبح باعث الربح باعثا أساسيًا

وجزءاً مهما من الحياة الاجتماعية، وحتى يصبح البيع والشراء صورة مهمة من صور الاستهلاك، كان عليه الانتظار حتى القرن الثامن عشر عندما أصبح نظام «السوق» جزءاً يعتد به من النظام الاجتماعى. أما تأخر بحث «الاستهلاك» نحو مائة عام عن بحث «الإنتاج»، فلابد أن نبحث عن أسباب إضافية له.

قد يكون من بين هذه الأسباب أن «الحاجة الاجتماعية» إلى نظرية فى الإنتاج كانت أكثر إلحاحا فى الوقت الذى كان يكتب فيه الاقتصاديون الأوائل، من وليام بيتى (١٦٧٦) إلى آدم سميث (١٧٧٦)، بالمقارنة بالحاجة إلى نظرية فى الاستهلاك. إن ما كتبه هؤلاء الاقتصاديون الأوائل لم يقدم لنا فقط تحليلا لعملية الإنتاج فى ظل الرأسمالية بل قدم لنا أيضًا تبريرا لها. فقول آدم سميث مثلا: إن الحافز الفردى لتحقيق المصلحة الشخصية يؤدى إلى تحقيق المصلحة العامة للمجتمع ككل، كان ينطوى بالطبع على تبرير للتنظيم الرأسمالى للإنتاج، مما كان بلا شك سببا مهما لذلك الاستقبال الذى استقبل به كتاب «ثروة الأمم». إن هذا الاستقبال الحافل يدل بذاته على مدى الحاجة إلى مثل هذا الكلام وقت ظهوره. أما تحليل ظاهرة الاستهلاك، فليس من الواضح وجود «حاجة اجتماعية» إليه، أو حاجة ملحة بنفس الدرجة، فى ذلك الوقت على الأقل، ومن ثم كان من الممكن أن يتأخر بعض الوقت. كان من المفيد دائما بالطبع، فى تبرير النظام الاجتماعى القائم، تصوير المستهلك وكأنه يحقق أقصى إشباع ممكن، وأنه يتصرف تصرفًا رشيداً وهو يختار بين السلع المطروحة عليه، ويتمتع بحرية كاملة أثناء قيامه بهذا الاختيار. ولكن يجب ألا ننسى أن دائرة الاختيار المتاحة للمستهلك فى القرن الثامن عشر كانت لا تزال ضيقة للغاية، والسلع المطروحة لم تكن تتجاوز، إلا فيما يتعلق بشريحة اجتماعية صغيرة للغاية، السلع الضرورية كالغذاء والكساء. لم تبد قضية حرية المستهلك فى الاختيار حينئذ، قضية ذات شأن، ولا كانت قدرة المنتجين على ترويج السلع قد نمت بدرجة تذكر. بعبارة أخرى، لم يكن الرأسمالى فى حاجة فى ذلك الوقت إلى دفاع فيما يتعلق بالزعم باستغلاله للمستهلك وقهره، بل كان فى حاجة ملحة إلى دفاع فيما يتعلق بدوره فى قهر العامل واستغلاله. وقد يكون هذا تفسيرا كافيا لظهور نظرية الإنتاج قبل نظرية الاستهلاك. ولكن قد يكون هناك أيضًا تفسير آخر.

فالذى يتأمل النظرية الاقتصادية فى الاستهلاك يلاحظ أنها تصور العلاقة بين المستهلك والسلعة المستهلكة على نحو لا يختلف كثيراً عن العلاقة بين عوامل الإنتاج والسلعة المنتجة. المستهلك يبدو فى هذا التصور كالآلة التى تلقى إليها مجموعة من المستخدمات فيجرى تحويلها إلى سلعة، كل ما هنالك أن هذه «المستخدمات» فى حالة المستهلك هى سلع تامة الصنع، و«المنتج النهائى» ليس سلعة مادية بل منفعة (utility) أو إشباعًا (satisfaction). لاشك أن ذلك القانون الشهير فى نظرية الاستهلاك، والذى يعتبر عمودها الفقرى، وهو قانون «تناقص المنفعة الحدية»، لم يكن أكثر من تطبيق لقانون آخر شهير، يعتبر العمود الفقرى لنظرية الإنتاج، وهو «قانون الغلة المتناقصة»، بل من السهل اعتبار هذين القانون مجرد تطبيقيين مختلفين لفكرة واحدة. فكما أن إضافة عامل بعد آخر إلى قطعة ثابتة من الأرض لابد أن يؤدى عاجلا أو آجلا، إلى تناقص فى الناتج الحدى (أى ما يضيفه العامل الأخير إلى الإنتاج) كذلك لابد أن تؤدى زيادة استهلاك سلعة ما، بوحدات متماثلة، عاجلا أو آجلا، إلى تناقص المنفعة الحدية (أى ما تضيفه الوحدة الأخيرة إلى الإشباع). إن قانون تناقص المنفعة الحدية الذى قال به جوسن (Gossen) الألمانى ثم جيفونز (Jevons) الإنجليزى ومنجر (Menger) النمساوى، ليس إذن إلا تطبيقا مباشرا لقانون تناقص الغلة الذى قال به مالثس ثم ريكاردو قبل ذلك بأكثر من نصف قرن، أو بالأحرى كلاهما تطبيق لقانون واحد طبق أولا على الإنتاج ثم اكتشفت بعد ذلك صلاحيته للتطبيق على الاستهلاك أيضًا. بعبارة أخرى، هناك «عملية إنتاج» فى الحالين، وإن كان المنتج (output) فى إحداهما سلعة وفى الأخرى منفعة. وهناك «منتج» (producer) فى الحالين، وإن كان فى إحداهما صاحب المشروع الرأسمالى وفى الثانية المستهلك. وهناك هدف واحد فى الحالين، وهو تحقيق أقصى عائد صاف ممكن، وإن كان يسمى ربحا فى الأولى، ومنفعة فى الثانية.

هل يمكن أن نعتبر هذا التصّور للمستهلك، وكأنه آلة تستقبل المستخدمات لإنتاج أقصى منفعة ممكنة، مسئولا عن استخدام الاقتصادى للفظ «الاستهلاك» (consumption) فى وصف عملية استخدام سلعة أو خدمة لتحقيق منفعة بطريقة مباشرة؟ ذلك أن لفظ الاستهلاك» (consumption)، ينطوى على معنى

الإهلاك أو التدمير (destruction)، فالذى يستهلك شيئًا يقضى عليه ويدمره، ولو تدميرا جزئيا، تمامًا كما تقضى الآلة على ما يوضع فيها من مستخدمات أو على الأقل تقضى عليها بالصورة التى كانت عليها قبل عملية الإنتاج. كذلك يفعل الإنسان بالسلع التى يستخدمها كطعام أو ملبس أو كوسيلة للانتقال من مكان لآخر.. إلخ. هناك فى الحالين نوع من أنواع التدمير، مثلما يدمّر مرض السلّ (consumption) رئة المريض، أو مثلما يدمر الحزن والاكتئاب المصاب بهما (consumed by grief).

قد لا يكون فى اختيار هذا اللفظ استهلاك (consumption) غضاضة فى كثير من الأحيان، ولكنه يبدو غريبا فى أحوال أخرى كثيرة. فاستخدام سلعة أو خدمة لتحقيق منفعة مباشرة كثيرا ما لا ينطوى على عملية إهلاك من أى نوع. أين الإهلاك والتدمير فى الذهاب إلى حفلة موسيقية أو لرؤية مسرحية أو فيلم سينمائى، أو فى شراء كتاب أو قراءته؟ وأين التدمير فى السياحة؟ قد يكون هناك عملية إهلاك أو تدمير فى التهام السائح طعامه، ولكن أين الإهلاك أو التدمير فى ذهابه لرؤية أهرام الجيزة، سواء دفع ثمنا أو لم يدفع للدخول إلى منطقة الأهرام؟ هناك فى كل هذه الأحوال «استمتاع» أو «إشباع لرغبة ما»، ولكن الإهلاك والتدمير ليسا واضحين فى كل حالة. ومع هذا فقد اختار الاقتصادى لفظا للتعبير على هذا الاستمتاع أو هذا الإشباع يجعله يبدو أقرب إلى نشاط منتج السلعة منه إلى مستخدمها، ويجعل الشخص الذى يستخدم السلعة أو الخدمة أشبه بالآلة منه بالإنسان.

(٢) هدف المستهلك

لاحظت على تلاميذى فى بداية عهدهم بدراسة الاقتصاد، وقبل أن يتعرضوا لأى نوع من غسيل المخ الذى يتعرضون له بالتدريج مع تقدم دراستهم لهذا العلم، أنهم فى هذه المرحلة المبكرة من دراستهم يتمتعون بقدر عال من البراءة والاستعداد لاستلهام البديهة بدلا من ترديد ما سبق لهم تعلّمه، وأنهم لذلك قد يعطون إجابات عن الأسئلة التى توجه إليهم، قد تكون أفضل، بسبب هذه البراءة نفسها، مما يقدمه علماء الاقتصاد. فإذا سألتهم مثلا هذا السؤال البسيط: «ما الهدف الذى يرمى

المستهلك إلى تحقيقه من شراء سلعة أو خدمة؟» كثيراً ما كانت تأتى إلى الإجابة التالية، البسيطة بدورها والمرضية تماماً: «الهدف يختلف من سلعة أو خدمة لأخرى، فالذى يهدف المستهلك إلى تحقيقه من شراء سلعة غذائية يختلف بالطبع عن هدفه من شراء كتاب أو سيارة». الإجابة صحيحة تماماً، بل ما الذى يمكن أن نتوقعه غيرها؟ هل يمكن أن نطمع فى تحديد هدف واحد للمستهلك، ينطبق على شرائه للمأكل والملبس وخدمات التعليم والصحة والمواصلات والترفيه والأمن.. إلخ؟ المأكل مطلوب للبقاء على قيد الحياة والمحافظة على الصحة، والملبس مطلوب لحماية الجسم من البرد أو من أنظار الناس أو للتفاخر والتباهى، وخدمات التعليم لتنمية العقل، والخدمات الصحية لمقاومة المرض.. إلخ، فأى شىء يمكن أن نقوله عن «هدف المستهلك» يضم كل هذه الأهداف المتباينة أشد التباين فى هدف واحد؟

الاقتصادى على الرغم من هذا مصرّ على تحديد هدف واحد، بل ينفر أشد النفور من الخوض فى مناقشة الأهداف المختلفة من استهلاك السلع المختلفة، ويفضل أن يحيل طالب الاقتصاد إلى العلوم الأخرى لبحث هذه الأهداف المختلفة، كل على حدة، ويكتفى هو بتحديد الهدف التالى الذى ينطبق على جميع صور الاستهلاك: «تحقيق أكبر قدر من المنفعة (utility)، أو أقصى قدر من الإشباع (satisfaction)»، وهى إجابة غريبة عن سؤال بسيط، ولا شك فى أن إجابة التلميذ الصغير، وهو فى بداية عهده بدراسة الاقتصاد، أفضل منها.

تذكّر هذه الإجابة التى يقدمها لنا الاقتصادى عن سؤال: «ما هدف المستهلك؟» بقصة طريفة عن رجل طار فى الهواء وهو معلق ببالون، ثم أراد الهبوط فنزل به البالون على أرض لا يدرى الرجل فى أى بلد هى أو أى دولة. فلما رأى رجلا يقترب منه سأله: «أين أنا؟» آملا أن توضح له الإجابة ما إذا كان هبوطه فى إنجلترا أو فرنسا أو فى بلد آخر غيرهما، فإذا بالإجابة تأتيه على النحو التالى: «لقد هبطت فى وسط الحقول حيث تحيطك الأشجار من كل جانب». رد عليه الرجل المسكين المعلق بالبالون بقوله «لقد أجبتنى إجابة صحيحة تماماً، ولكن لا فائدة منها البتة».

هكذا يمكن أن نصف إجابة الاقتصادى التى تحدد هدف المستهلك بتحقيق أكبر منفعة أو أقصى إشباع. فهى أيضاً إجابة صحيحة تماماً ولكنها لا تزيد معرفتنا قيد

أنملة. ذلك أن «الإشباع» أو «المنفعة» ليس إلا تعبيرا آخر عما يرمى المستهلك إلى تحقيقه، ومن ثم فالقول بأن هدف المستهلك هو «تحقيق أقصى إشباع أو أكبر منفعة» ليس أكثر من تحصيل حاصل، أو إعادة صياغة السؤال عن هدف المستهلك دون الإجابة عنه، وكأن الاقتصادى بذلك يقول: إن هدف المستهلك هو تحقيق ما يهدف إليه، بأقصى درجة ممكنة. لا عجب أن مثل هذه الإجابة تنطبق على شراء الغذاء انطباقها على شراء الملبس أو المسكن أو على شراء أى سلعة أو خدمة أخرى، كما تنطبق أيضًا على شراء الأشياء الضارة كالسجائر، مثل انطباقها على شراء المأكل أو الملبس، طالما أن السجائر تجلب لمشتريها «منفعة ما» أو «إشباعا»، أى طالما أن المستهلك يرغب فيها وقت شرائها. بل وتنطبق هذه الإجابة أيضًا حتى على شراء المستهلك لسلاح بقصد القتل، ولو كان قتل نفسه، إذ لابد أن عملية الشراء هنا كانت تلبية لرغبة فى نفسه، ولعله فى هذه الحالة يحاول أيضًا أن يحصل على «أقصى إشباع ممكن» بمراعاة الدقة فى اختيار سلاح يعمل بكفاءة وبأقل سعر ممكن.

الاقتصادى بهذه الإجابة لا يقول لنا شيئا مفيدا على الإطلاق، ولكن الأمر قد يكون أسوأ من ذلك، أى أنه قد يكون أسوأ من مجرد قول شيء لا نفع فيه. ذلك أن قبولنا لهذه الإجابة واعتيادنا سماعها وترديدها قد لا يخلو من ضرر. فالقول بأن هدف المستهلك هو تحقيق أكبر قدر من المنفعة أو أقصى إشباع ممكن قد يتضمن الإيحاء بأنه ليس هناك حد أقصى للمنفعة المستمدة من السلع والخدمات تنقلب المنفعة بعده إلى ضدها، أى ليس هناك نهاية لقدرة المستهلك على زيادة مستوى إشباعه (satisfaction) طالما توفر لديه الدخل اللازم. لا عجب أن الاقتصاديين الذين يتناولون موضوع النمو الاقتصادى والتنمية نادراً ما يشيرون صراحة أو ضمنا إلى أن النمو الاقتصادى (أى زيادة الناتج القومى) يمكن أن يتصور أن يكون ضارا بالرفاهية، أو أن يكون ضرره أكبر من نفعه، أو إلى أن هناك حدًا لما يجب أن يطمع إليه المجتمع فيما يتعلق بزيادة الناتج والدخل، أو أن معدل نمو قدره ٧٪ سنويا قد يكون فى بعض الأحوال أسوأ من معدل نمو قدره ٦٪ أو ٥٪. إن كلا من هذه الاستنتاجات، سواء تعلقت برفاهية الفرد أو المجتمع ككل، قد يكون صحيحا تماما، إذ إن من الممكن أن نتصور شخصا ينخفض مستوى رفاهيته إذا زاد حجم استهلاكه على حد معين، ليس فقط إذا زاد استهلاكه من سلعة وخدمة بعينها (فهذا

يعترف به الاقتصادى بقبوله أن تصبح المنفعة الحدية من سلعة أو خدمة بعينها، بعد حد معين، سلبية). ولكن من الممكن أن ينخفض مستوى رفاهيته إذا زاد استهلاكه من مختلف السلع والخدمات (أى إذا زاد دخله) على حد معين، بل وبسبب هذه الزيادة نفسها. ومن الممكن أيضًا أن نتصور أن يحدث هذا للمجتمع ككل. الاقتصادى يجد من الصعب أن يعترف بهذه النتيجة، ويصرّ على اعتبار أى زيادة فى مجموع الاستهلاك، للفرد الواحد أو للمجتمع، سببًا لارتفاع مستوى الرفاهية. قد يكون مما ساعد على الوقوع فى هذا الخطأ، تبنى الاقتصاد لهذا التعريف البالغ العمومية، والخالى من المضمون، لهدف المستهلك، أى تعريفه بأنه تحقيق أقصى قدر من المنفعة وأعلى مستوى من الإشباع. فلو كان الاقتصادى قد تبنى مسلك التلميذ الصغير الذى يرفض الحديث عن «هدف المستهلك» بصفة عامة، بل يصر على التمييز بين السلع والخدمات، فيتكلم عن أهداف مختلفة من استهلاك السلع والخدمات المختلفة، لو فعل الاقتصادى ذلك لكان من السهل عليه أن يتبين أن لكل شيء حدودا، وأن المنفعة التى يجلبها الاستهلاك لابد أن يكون لها نهاية وقد تنقلب إلى ضدها، بما فى ذلك المنفعة المستمدة من زيادة الدخل كله لمستهلك معين أو للمجتمع ككل.

(٣) العوامل المحددة لسلوك المستهلك

إذا سألت نفس التلميذ الصغير عن العوامل التى يمكن أن تزيد أو تنقص من الكمية التى يقبل المستهلك على شرائها، من أى سلعة أو خدمة، فمن الممكن جداً أن تكون إجابته أن هذه العوامل كثيرة لدرجة يصعب حصرها، أوضحها وأقربها إلى الذهن مستوى دخل المستهلك، أى فقره أو ثراؤه (فيزيد الاستهلاك مع زيادة الدخل وينخفض بانخفاضه)، ومستوى سعر السلعة أو الخدمة محل البحث، (فينخفض الاستهلاك كلما ارتفع السعر ويزيد بانخفاض السعر)، ومستوى أسعار السلع المكملة أو المنافسة للسلعة محل البحث، (إذ يزيد استهلاك سلعة ما إذا انخفضت أسعار السلع المكملة لها أو ارتفعت أسعار السلع المنافسة). كل هذا واضح وبديهى، ولكن هناك أيضًا عددًا كبيراً من العوامل الأخرى التى يكاد يصعب حصرها، تتعلق بسن المستهلك (أشيخ هو أم صبى)، ونوعه (رجل هو أم

امرأة)، متزوج أو غير متزوج، له أولاد أو بنات أو ليس له، كما تتعلق بوظيفته وطبيعة عمله، (موظف حكومى أم عامل أم فلاح) وبما إذا كان المستهلك ذا دخل ثابت ومضمون أو متقلب وغير مضمون، وبالدولة التى ينتسب إليها، (ثرية أم فقيرة)، والمكان الذى يعيش فيه (مدينة أم قرية)، والمناخ السائد فيه، والدين الذى يدين به، والطبقة الاجتماعية التى ينتمى إليها وخصائصها وطموحاتها، والثقافة التى نشأ فى ظلها، وموقفها من استهلاك سلع معينة دون أخرى، وموقفها من الاستهلاك بصفة عامة (تشجعه أم تحاربه)، ودرجة الاتصال بين الدولة التى يعيش المستهلك فيها والدول الأخرى، ومدى معرفة المستهلك بمستويات المعيشة والاستهلاك فى هذه الدول الأخرى. . إلخ. إن قائمة العوامل التى تؤثر فى الاستهلاك هى كما ترى طويلة جداً، وتتفاوت الأهمية النسبية لكل عامل منها من حالة لأخرى، مما يمكن أن يملأ به كاتب مجلدات كثيرة، ومليئة بالملاحظات الشيقة، فى المقارنة بين أنماط الاستهلاك المختلفة فى الثقافات المختلفة، أو عن الوظائف التى يؤديها الاستهلاك تحقيقا لنوازع نفسية مختلفة. . إلخ. فما الذى فعله الاقتصادى من كل ذلك؟

المؤسف أن الاقتصادى لا يهمه من الاستهلاك إلا واقعة الشراء. الاستهلاك فى نظر الاقتصادى ليس تعبيرا عن نوازع دفينة، ولا وسيلة لتحقيق أهداف غير الهدف المباشر من واقعة الاستهلاك، ولا هو بمثابة رسالة يرسلها المستهلك للناس المحيطين به. الاقتصادى يجرد الاستهلاك من طابعه الاجتماعى، كما يجرده أيضًا من صلته بنفسية المستهلك ونوازعه، فإذا بواقعة الاستهلاك لا هى بحدث اجتماعى ولا هى تعبير عما يدور داخل النفس، وكأن السلعة فى نظر الاقتصادى ليس لها أى وظيفة اجتماعية أو نفسية. إنها فقط سلعة ذات سعر، تكلفتها الوحيدة هى هذا السعر، وفائدتها الوحيدة هى هذه الفائدة الغامضة «إشباع رغبة المستهلك فيها».

والمستهلك، كما يصوره الاقتصادى، يبدو أيضًا كائنًا غريبا حقا. إنه طبعا إنسان ولكنه لا هو رجل ولا امرأة. (إذ إن الاقتصادى لا يقول لنا أى شىء عن اختلاف استهلاك الرجل عن استهلاك المرأة). وهو كائن لا عمر له (إذ لا يقول لنا الاقتصادى شيئا عن أثر السن) ولا جنسية له ولا وظيفة، ولا نعرف إلى أى طبقة ينتمى، كما أنه لا دين له ولا تاريخ ولا ذاكرة. . إلخ. إنه فى الحقيقة لا يبدو وكأنه

إنسان على الإطلاق، إنه مجرد كائن لا أوصاف له إلا أنه يرغب فى شراء سلعة ما، أو بالأحرى إنه يحاول أن يختار بين سلعة وأخرى.

إذا كان الأمر كذلك فما الذى يمكن أن يكون لدى الاقتصادى ليقوله عن العوامل المحددة للاستهلاك؟ ليس لدى الاقتصادى فى الواقع، مادام الأمر كذلك، إلا أن يقول إن هناك أربعة عوامل تحدد سلوك المستهلك إزاء سلعة ما: (١) مستوى الدخل (٢) وسعر السلعة (٣) وأسعار السلع الأخرى المكملة أو المنافسة لها (٤) وذوق المستهلك (taste). فإذا سألت الاقتصادى عما يقصده «بذوق المستهلك» قال لك إنها «كل شىء آخر»، أى كل العوامل التى لا تنطوى عليها العوامل الثلاثة الأولى: الدخل والسعر وأسعار السلع الأخرى. فالسن والنوع والجنسية والدين والمناخ والطبقة والثقافة والتاريخ والمناخ.. إلخ، كل هذه العوامل وعشرات غيرها تدخل ضمن «ذوق المستهلك»، ومعناه كل ما يمكن أن يجعل المستهلك يشترى أكثر أو أقل من سلعة ما عدا العوامل الثلاثة الأخرى.

ولكن ها نحن نصادف من جديد فقرا مدهشا فى الحديث عن موضوع بالغ الثراء. فهذه الواقعة، واقعة الاستهلاك، التى تعكس مختلف العوامل والمؤثرات التى تشكل نفسية المستهلك وبواعثه، ويعبر بها عن شخصيته وعن موقعه من المجتمع، ومن ثم تميز شخصًا عن آخر، والتى يرسل المستهلك عن طريقها رسائل إلى الناس المحيطين به، هذه الواقعة المتعددة الأبعاد، لا يجد الاقتصادى ما يقوله عنها إلا أن الكميات التى يقرر المستهلك شراءها من أى سلعة أو خدمة تتوقف على عاملين: مدى رغبته فى شرائها، ومدى قدرته على هذا الشراء. هذا بالفعل هو كل ما يتمخض عنه كل كلام الاقتصادى عن العوامل المحددة للاستهلاك. فهو عندما يقول: إن الاستهلاك أو الطلب على سلعة ما يتوقف على دخل المستهلك وسعر هذه السلعة، يقول إنه يتوقف على قدرة المستهلك على شرائها، وعندما يقول: إن الطلب على السلع يتوقف على ذوق المستهلك (taste)، فهو يقول: إنه يتوقف على قوة الرغبة فيها. وعندما يقول: إن الطلب يتوقف أيضًا على أسعار السلع الأخرى المكملة والمنافسة فهو يقول: إنه يتوقف على قدرة المستهلك ورغبته معا. ولكن هذه الإجابة تصلح أيضًا كإجابة عن السؤال التالى: ما العوامل التى تحدد أى سلوك

إنسانى؟ إذ تصح الإجابة عن هذا السؤال بالقول إن أى سلوك إنسانى يتوقف على قوة رغبة الإنسان فى ممارسة هذا السلوك، وكذلك على مدى قدرته على ممارسته. إذا كان الأمر كذلك فما الذى يمكن أن نتوقعه من الاقتصادى عندما يحاول أن يحدد «شرط توازن المستهلك» (equilibrium)، أى ما الذى على المستهلك عمله لكى يحقق هدفه وهو تحقيق أقصى قدر من المنفعة أو الإشباع؟ لا شىء أكثر من تحقيق المعادلة الآتية:

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة أ}}{\text{سعر السلعة أ}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة ب}}{\text{سعر السلعة ب}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة ج}}{\text{سعر السلعة ج}}$$

= المنفعة الحدية لما يحتفظ به من نقود

إذا تحققت هذه المعادلة، أى إذا تساوى كل أطرافها، فالمستهلك يكون فى حالة «توازن»، أى يكون قد حقق هدفه وهو أقصى قدر ممكن من المنفعة أو «الإشباع»، فى حدود الدخل المتاح له، ومن ثم لا تكون لديه أى رغبة فى إدخال أى تغيير على سلوكه كمستهلك، إذ إن أى تغيير سوف يقلل من حجم المنفعة أو الإشباع الذى يحصل عليه.

إثبات ذلك يسير: إذ فلنعوّض عن هذه المعادلة بأرقام على سبيل المثال. لنفرض أن المستهلك قد حقق هذه المعادلة على النحو التالى:

$$\frac{٢٠}{١٠} = \frac{٤٠}{٢٠} = \frac{٨}{٤} = ٢$$

معنى هذا أن سعر الوحدة من السلع أ، ب، جـ على التوالى هو ١٠، ٢٠، ٤ جنيهات، وأن المنفعة التى يحصل عليها من الوحدة الأخيرة التى يستهلكها من كل من هذه السلع، هى على التوالى ٢٠، ٤٠، ٨ وحدات من المنفعة (بفرض أن المنفعة يمكن قياسها)، وأن آخر جنيه أضافه إلى مدخراته جلب له وحدتين من المنفعة. فى هذه الحالة يكون المستهلك قد حقق أقصى منفعة ممكنة، إذ لو افترضنا أى تغيير فى حالته، كما لو أصبحت كالتالى:

$$\frac{٣٠}{١٠} > \frac{٤٠}{٢٠} = \frac{٨}{٤} = ٢$$

لكان معنى هذا أن آخر جنيه أنفقه على السلعة (أ) جلب له منفعة أكبر من آخر جنيه أنفقه على السلعتين الأخريين، وأكبر أيضا من آخر جنيه أضافه إلى مدخراته، إذ تكون المنفعة التى حققها من آخر جنيه فى استعمالاته المختلفة هى كالتى :

$$٣ > ٢ = ٢ = ٢$$

وهذا معناه أن هناك شيئا يمكن للمستهلك أن يفعله ليحسّن به وضعه، (أى إنه ليس فى حالة توازن)، إذ يستطيع أن يقلل من إنفاقه على ب، جـ ويزيد من إنفاقه على أ ويقلل أيضًا من مدخراته، فتنخفض المنفعة الحدية التى يحصل عليها من أ وتزيد المنفعة الحدية التى يحققها من ب ومن جـ وكذلك من الادخار، طبقا لقانون تناقص المنفعة الحدية. ويستمر هذا التحول إلى أ من السلع الأخرى ومن الادخار حتى يعود المستهلك إلى التوازن من جديد، فتتساوى كل أطراف المعادلة ولكن عند أرقام مختلفة بعض الشىء (أقل من ٣ وأكبر من ٢).

ولكن كل هذا الكلام لا يزيد على أن يكون تعبيرا دقيقا عن نفس الفكرة البديهية التى سبق أن أشرت إليها، وهى أن سلوك المستهلك إزاء أى سلعة محكوم بمدى رغبته فى هذه السلعة، وبحدود دخله، أى محكوم بقوة الرغبة من ناحية وحجم القدرة من ناحية أخرى. وهو كلام، كما سبق أن أوضحت، لا يكاد يضيف أى شىء إلى معلوماتنا، إذ إنه كلام بديهى ولا تقتصر صحته على سلوك المستهلك، بل ولا حتى على السلوك الاقتصادى وحده، بل ينطبق على أى سلوك إنسانى.

(٤) مدى نجاح المستهلك فى تحقيق أقصى إشباع

فلنفرض أن المستهلك استطاع أن يحدد كميات السلع التى تجلب له أقصى إشباع ممكن أى تحقق له التوازن، فهل ينجح المستهلك بالفعل، فى العالم الذى نعيش فيه، فى الوصول إلى هذا التوازن؟ هل ينتهى المستهلك بالفعل، فى العالم الواقعى، إلى شراء ما يحقق له أقصى منفعة ممكنة، أم إنه كثيرًا ما ينتهى إلى شراء

سلعة لا يرغب حقيقة فيها، أو أن يشترى منها كمية أكبر أو أصغر مما يجلب له أقصى إشباع؟

قد يرد الاقتصادى بقوله: إن الإجابة عن هذا السؤال ليست من شأنه، إذ إن كل همه أن يعبر بأكبر قدر من الدقة عن السلوك الأمثل المتوقع من مستهلك رشيد يتمتع بالذكاء الكافى وبالحرية الكاملة، وبين يديه كل المعلومات اللازمة لاتخاذ ما فى مصلحته من قرارات. هذا هو ما ترمى إليه النظرية الاقتصادية عندما تتناول سلوك المستهلك، أما بحث العوامل التى قد تعطل وصول المستهلك إلى أفضل نتيجة ممكنة، فهو لا يدخل فى اختصاص الاقتصادى. وردا على هذا الرد أقول: قد يكون الاقتصادى حرا فى تحديد ما يدخل وما لا يدخل فى دائرة اختصاصه، ولكن لا يسعنا إلا الشعور بالأسف، إذ يتخلى الاقتصادى عن بحث هذا السؤال المهم عن العوامل المعطلة لتحقيق أقصى إشباع للمستهلك، فهو سؤال شيق من شأن الإجابة عنه تسليط الضوء على جوانب مهمة من حياتنا الاجتماعية، ووثيقة الصلة بالنشاط الاقتصادى، وكم كان جديرا بالاقتصادى أن يوليها جزءًا من اهتمامه.

يعترف الاقتصادى بأن سعى المستهلك إلى تحقيق أقصى إشباع ممكن من دخله المحدود كثيراً ما تعترضه عقبة مهمة وهى ما يتسم به الكثير من السلع والخدمات من عدم القابلية للتجزئة (indivisibility) إلا فى حدود معينة. يترتب على ذلك أن المستهلك إذا وجد أنه خرج عن حالة التوازن لسبب ما (كتغير فى دخله أو ذوقه أو سعر سلعة أو أخرى) وأراد العودة إلى التوازن بتغيير الكميات التى يشتريها، فإنه كثيراً ما يجد نفسه وقد انتقل من حالة عدم توازن إلى حالة أخرى من عدم التوازن أيضًا، بسبب استحالة حصوله على الكمية التى يرغب فيها من السلع غير القابلة للتجزئة. تصور مثلا رب أسرة وقد أدرك أن ما ينفقه على مدارس أولاده أكثر من اللازم، بالمقارنة بالمنفعة التى يحصل (أو يحصلون) عليها منها. وكم كان يتمنى أن ينفق على هذه المدرسة مبلغا أقل مما ينفقه بالفعل وأن يزيد من إنفاقه على شىء آخر كالمأكل أو الملبس، بما يوفره من نفقات المدرسة. إنه قد لا يرغب فى تغيير المدرسة، إذ قد لا تكون هناك مدرسة أفضل منها، ومتاحة له، فحاله مع هذه المدرسة أفضل فى نظره من حاله مع أى مدرسة أخرى، ولكنه مع ذلك ليس فى حالة توازن، إذ إن أفضل الحلول فى نظره (أى الذى يحقق له أقصى إشباع) هو أن تقلل المدرسة مما

تطلبه من مصروفات مقابل إلغاء بعض ما تقدمه من خدمات. فهو يشعر بأنه سيكون أفضل حالا لو قللت المدرسة من إنفاقها على الملاعب أو على طلاء جدران الفصول مثلا، مقابل تقليل ما تطلبه من التلاميذ من مصروفات. ولكن هيهات أن «تجزأ» خدمة التعليم على هذا النحو، كما أن من الصعب أن تطلب من بائع الفاكهة أن يبيعك تفاحة أصغر قليلا، أو برتقالة واحدة بدلا من كيلو جرام كامل من البرتقال، وأن يخفض لك السعر بهذا القدر، لمجرد أن هذا هو ما تشتهيه بالضبط. ينتهى الأمر فى هذه الحالات باستحالة وصول المستهلك إلى حالة التوازن، بل أقصى ما يستطيع عمله هو الاقتراب من حالة التوازن بأكبر قدر ممكن. ولكن هناك عقبات أخرى تعطل من قدرة المستهلك على الوصول إلى حالة التوازن، سأذكر منها هنا ثلاث عقبات تبدو أكثر خطورة بكثير من عقبة عدم قابلية السلعة أو الخدمة للتجزئة.

العقبة الأولى: تتعلق بجهل المستهلك بكثير من المعلومات الضرورية للوصول إلى حالة التوازن. إن شرط توازن المستهلك الذى سبق شرحه، يفترض معرفة المستهلك بحجم المتغيرات التى تؤثر فى كمية ما يستهلكه من مختلف السلع والخدمات، أى معرفته بحجم دخله، وبأسعار مختلف السلع والخدمات المرشحة لاستهلاكه، بما فى ذلك السلع والخدمات المكملة والمنافسة لما يستهلكه، وكذلك يفترض معرفته «بذوقه»، أى برغباته وحاجاته الحقيقية، أو بعبارة أخرى، معرفته بمقدار ما يمكن أن تجلبه هذه السلع والخدمات له من منافع وإشباع. هذه المتغيرات المحددة لسلوك المستهلك تظهر كلها أطرافا فى معادلة توازن المستهلك التى سبق لنا ذكرها:

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة أ}}{\text{سعر السلعة أ}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة ب}}{\text{سعر السلعة ب}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة ج}}{\text{سعر السلعة ج}}$$

= المنفعة الحدية لما يحتفظ به من نقود

ولكن من الشيق أن نتساءل عن مدى قدرة المستهلك الحقيقية، فى العالم الواقعى الذى نعيش فيه، على الإحاطة الكاملة بهذه المعلومات، أى معرفة أسعار كافة السلع والخدمات المرشحة لاستهلاكه، بالدقة اللازمة، (بما فى ذلك أسعار السلع

المكملة والمنافسة)، ومعرفة الحجم الحقيقى لدخله، بل وحتى معرفة رغباته وحاجاته الحقيقية والقدرة الحقيقية لكل من هذه السلع والخدمات على إشباع هذه الرغبات أو الحاجات.

فلنأخذ الأسعار أولاً، وسأكتفى بأن أسأل القارئ: كم مرة اشترى فيها سلعة أو طلب خدمة قبل أن يعرف سعرها؟ أو اشترى سلعة قبل أن يتحقق مما يفرضه عليه استهلاكها من أعباء فى صورة سلع مكملة (ككمية ما تحتاجه من كهرباء أو وقود أو نفقات صيانة أو حراسة.. إلخ؟) ناهيك عن معرفة أسعار كل السلع والآلات المعروضة فى محلات أخرى للبيع، (أو حتى فى نفس المحل) والتى كان يمكن أن تستخدم لإشباع نفس الرغبة ولكن بسعر أقل.

ثم فلننظر إلى الدخل. قد يكون من السهل على موظف حكومى أو على موظف أو عامل يشتغل فى شركة وفقا لعقد يحدد فيه المرتب مقدما، أن يعرف حجم الدخل الذى سيحصل عليه فى بداية الشهر التالى، ولكن ماذا عن شخص يعمل لحسابه، ويتغير دخله طبقا لعوامل يصعب التنبؤ بها، بل وتتفاوت فترة عمله وتبطله عن العمل مع تقلب الظروف؟ كيف يستطيع مثل هذا الشخص أن يحقق التوازن، مع جهله بعامل مهم من عوامل تحديد هذا التوازن؟

قد يبدو الزعم بجهل المستهلك بالعامل الأخير (وهو الذوق) من قبيل الشطط والمبالغة، ولكن الحقيقة أن جهلنا بحاجاتنا الحقيقية وبحجم الإشباع الذى سوف نحققه من استهلاك هذه السلعة أو الخدمة أو تلك، أكبر بكثير مما نظن. لقد عبر أحد الكتاب عن هذه الحقيقة بقوله: إننا فى كثير من تصرفاتنا كمستهلكين نتصرف مثل الجالس فى مطعم صينى، وقد جاءه خادم المطعم بقائمة الطعام وهى مكتوبة على نحو لا يفهم منها شىء عن طبيعة الأطباق المعروضة، فإذا به يختار من بينها طبقا وهو لا يدرى أى شىء عما يمكن أن يحتويه، ومن ثم دون أن يستطيع أن يتنبأ بما يمكن أن تكون عليه درجة الإشباع التى سيحصل عليها منه. نحن نفعل ذلك ليس فقط فيما نطلبه من مأكولات فى مطعم، بل وفيما نذهب لرؤيته من أفلام أو مسرحيات، وما نشتريه من سيارات أو أجهزة كهربائية.. إلخ. فى كل هذه الحالات كثيرا ما نتخذ قرار الإنفاق ونحن أبعد ما نكون عن اليقين بما يمكن أن تجلبه لنا مشترواتنا من منفعة.

فى قراراتنا الاستهلاكية كثيراً ما نجهل أيضًا أو نتجاهل الآثار الجانبية للاستهلاك، كأثر الإفراط فى الأكل أو أثر الإفراط فى استخدام الأدوية على الصحة . . إلخ، وهذا كله يمكن أن يعتبر من قبيل الجهل بحجم المنفعة التى يمكن أن نجنيها من استهلاك سلعة أو خدمة . ولكن من قبيل ذلك أيضًا خطأنا فى تقدير قدرتنا نحن على الاستمتاع بالسلعة أو الخدمة التى نشتريها، فنبالغ فى تقدير هذه القدرة على الاستمتاع، ومن ثم ما أكثر ما نصاب فى النهاية بخيبة الأمل . ذلك أننا كثيرا ما نتجاهل أن قدرتنا على الاستمتاع بالسلع والخدمات محدودة بحدود قدراتنا البدنية والعقلية، وعدد السنين التى نعيشها، وعدد الساعات المتاحة فى كل يوم لهذا الاستمتاع . ومن ثم نشترى من الطعام ما يفوق قدرة معداتنا على الاستيعاب، ومن الكتب أكثر مما لدينا من الوقت لقراءته، ونقتنى من المساكن أكثر مما نستطيع استخدامه فى عدد سنوات عمرنا المحدود . نحن نتصرف أحيانا كما يتصرف الأطفال الذين لا يستطيعون تأجيل استهلاكهم إلى الغد، وكأننا سنموت غدا، فنتصور أننا إذا لم نحصل على السلعة الآن فلن يكون لنا فيها منفعة . ولكننا نتصرف أحيانا بالعكس بالضبط، أى كما لو كنا سنعيش إلى الأبد، فنستمر فى تأجيل الاستهلاك، ومضاعفة المدخرات، على أمل أن نستطيع الاستمتاع بها فى المستقبل، ثم نفاجأ بأن الفرص المتاحة لهذا الاستمتاع قد ضاعت، إما بالموت أو الشيخوخة أو المرض . إن معظم الناس لا يموتون غدا، ولكنهم كلهم لا يعيشون أبدًا، ومن ثم فمن الحماقة أن نتخذ قرارات الاستهلاك بفرض أننا نموت غدا أو أننا نعيش إلى الأبد .

كل هذا كان صحيحا دائما، وعلى مر العصور، بدرجة أو بأخرى، ولكن ما أشد صدقه فى العالم الحديث . ففى عالم يتزايد فيه عدد السلع والخدمات المعروضة علينا كمستهلكين، على النحو الذى نراه، وتتعدد فيه الأصناف، ويتفنن المنتجون فى إدخال تغييرات مستمرة على السلع التى يقومون بإنتاجها، ويزيد بشدة عدد السلع والخدمات المكملة لسلع وخدمات أخرى، ويزول فيه الاستقرار القديم فى الأسعار، والاستقرار فى وظيفة واحدة مدى الحياة، وتتقلب الدخول بشدة، ويزول الاطمئنان إلى ما يمكن أن نكون عليه فى المستقبل، وتزيد نسبة السلع والخدمات الكمالية بالمقارنة بالضروريات، ومن ثم تزيد نسبة السلع التى نجهل

طبيعتها ووظيفتها بالمقارنة بالسلع التى نعرف بالضبط حجم الإشباع الذى يمكن أن نتوقعه منها . . إلخ ، فى عالم كهذا ، هل هناك حقا أى أمل فى أن يحقق المستهلك أقصى إشباع ممكن من دخله؟

كل هذه المظاهر والأمثلة لجهل المستهلك أو حماقته أو ضعفه ، تجعل المستهلك أبعد ما يكون عن صورة «المستهلك الرشيد» الذى يفترضه الاقتصادى ، أى صورة الشخص العالم بكل ما يحتاج إلى معرفته ، والعاقل الذى يرى الأشياء على حقيقتها ، والمتسق مع نفسه دائما الذى لا يبدى اليوم تفضيلا لشىء على آخر لكى يعود غدا لتفضيل الآخر عليه ، والمتحكم دائمًا فى عواطفه فلا يترك نفسه ضحية لمشاعر وأهواء عارضة سيعود بعد زمن فيندم على الرضوخ لها . المستهلك الحقيقى ، فى العالم الذى نعيش فيه ، ليس هو ذلك المستهلك الرشيد الذى يفترض الاقتصادى وجوده ، ولكن هذا هو بالضبط مصدر سحره وجاذبيته ، بل إن هذا الخروج المستمر على قواعد التصرف الرشيد كما يفهمه الاقتصادى ، قد يكون من أهم ما يميز الإنسان عن الآلة . فالآلة قادرة على تخزين كل المعلومات الضرورية ، ومتسقة دائما مع نفسها ، ولا ترتكب أى حماقة ، ولا تقوم بأعمال متناقضة . هذه الصفات التى تميز الإنسان عن الآلة ، تفتح الباب واسعا أمام ميدان بالغ الخصوبة للبحث فى بواعث الإنسان عندما يتصرف كمستهلك ، وفى الآثار المترتبة على هذا النوع من التصرفات . ولكن الاقتصادى آثر ـ للأسف ـ أن يغلق هذا الباب وفضل أن ينصرف لبحث أمور أخرى ، أو أن يكتفى بتقرير بعض البديهيات .

العقبة الثانية: التى تعطل قدرة المستهلك على تحقيق أقصى إشباع ، تتعلق بنفقات الاستهلاك وأعبائه . وأنا لا أقصد هنا ما يدفعه المستهلك من أسعار لما يشتريه من سلع ، بل أقصد ما يقترن به الاستهلاك ، خاصة فى المجتمع الحديث ، من نفقات وأعباء إضافية ، مادية ونفسية ، تقلل بالضرورة من حجم المنفعة التى يحصل عليها من استهلاكه .

لقد جرى الاقتصاديون على عادة غريبة ، وهى النظر إلى الاستهلاك وكأنه مصدر للمنفعة الخالصة ، ليس له من أعباء غير دفع السعر ، والنظر إلى الإنتاج (كما سبق أن رأينا) على أنه مشقة خالصة ، لا يحقق أى منفعة للقائم به إلا الربح . نعم

إن لكل منهما تكاليفه ومنافعه، ولكن التكاليف التى يتحملها المستهلك تنحصر فى نظر الاقتصادى فى دفع سعر السلعة التى يستهلكها، والمنافع التى يحققها المنتج تنحصر فيما يحصل عليه من ربح.

ولكننا رأينا فى مناقشتنا للإنتاج، أن هذا التصوير لدوافع الإنتاج قاصر قصورا شديدا، والآن نريد أن نقرر أن حصر الاقتصادى لأعباء الاستهلاك فى دفع السعر هو بدوره تصوير قاصر قصوراً شديدا.

ففى سبيل اقتناء سلعة ما أو الحصول على خدمة يتحمل المستهلك، عدا دفع السعر، مشقة اتخاذ القرار بالشراء، الذى يتضمن القيام بمقارنة السلعة المرشحة للاستهلاك بغيرها، من حيث مواصفات كل سلعة وسعرها. وهذه المقارنة قد تتطلب عملية مرهقة من الاستقصاء والبحث، كما قد يقتضى اقتناء السلعة الانتقال من مكان لآخر، واستيفاء بعض الشروط اللازمة لاستكمال عملية الاستهلاك، أى الحصول على مختلف السلع أو الخدمات المكملة للسلعة المشتراة. ربما كان من الجائز تجاهل كل هذه الأعباء فى المراحل الأولى من مراحل النمو الاقتصادى، عندما كانت السلعة والخدمات المتاحة للاستهلاك قليلة العدد وذات مواصفات بسيطة ومعروفة للجميع، وعندما كان المجتمع أقل تعقيداً وتدخل الدولة أقل شيوعا. تغيرت الأمور تغيراً شديداً، وزاد عدد السلع المنافسة زيادة كبيرة، فاستلزم الاستهلاك جهداً أكبر بكثير للتعرف على صفات السلع المعروضة، وللمقارنة بينها لاختيار أفضلها، وأصبح لكل منها الكثير من السلع والخدمات المكملة التى لا يكتمل الاستمتاع إلابها، كما أصبح الحصول على كل من هذه السلع المكملة يتطلب بدوره جهداً وينطوى على مشقة.

إن الإعياء الذى أصبح يصيب المستهلك (أو المستهلكة) وقد عاد (أو عادت) من رحلة الاستهلاك كثيراً ما يزيد على الإعياء الذى يصيب الرجل العامل أو المرأة العاملة عند عودتهما من يوم أنفق فى الإنتاج. بل وكثيرا ما يقترن هذا الشعور بالإعياء الكثير من خيبة الأمل، إذ كان الأمل العثور على سلعة لم يعثر عليها، أو الحصول على خدمة مكملة لها فلم يتم الحصول عليها، أو كان الظن أن السلعة المشتراة أفضل من غيرها فتبين أن غيرها كان أفضل، أو كان الظن أن السلعة المشتراة

لها مواصفات معينة فظهر أن لها مواصفات مختلفة، أو أنها تتلاءم مع سلع أخرى كان قد سبق شراؤها فظهر أنها لا تتلاءم معها، وأن جهدًا آخر لابد أن يُبذل لتصحيح هذه الأخطاء، وإذا بهذا الجهد الجديد المطلوب يزيد من مشقة الاستهلاك ويضاعف ما يسببه من إعياء.

وفى مجتمع أصبح يعلق كل هذه الأهمية على الاستهلاك، ويعلى من قدره إلى هذا الحد، ويكيل كل هذا الثناء على المستهلك الحصيف، ويعتبر من مهارات الإنسان الأساسية مهارته فى اتخاذ القرارات المتعلقة بالاستهلاك، ويعتبر من صفات الزوجة المثالية القدرة على اتخاذ هذه القرارات الرشيدة[١]، وعلى القيام بأعباء الاستهلاك بكفاءة عالية، فى مجتمع كهذا، أى كالذى نعيش فيه اليوم، تزداد أعباء الاستهلاك ومشاقه، إذ يزيد الشعور بالذنب والنقص عند الخطأ فى اتخاذ القرارات المتعلقة بالاستهلاك، ويزيد ميل المستهلك إلى مقارنة نفسه بغيره فى مدى نجاحه أو فشله فى هذا الميدان.

الاقتصادى لا يحب الخوض فى مثل هذه الأمور، ويكتفى فى مناقشته للاستهلاك بافتراض أن المستهلك لا يفعل أكثر من المقارنة بين المنفعة التى يجنيها من استهلاك سلعة وبين سعرها، ضاربا الصفح عما يمكن أن يواجهه المستهلك من مشاق فى سبيل الحصول على السلعة واستهلاكها بالفعل. قد يرد الاقتصادى هذه التهمة عن نفسها بقوله: إن من السهل النظر إلى «المنفعة» التى تدخل فى حساب المستهلك، والتى يقارنها بالسعر الذى يدفعه، على أنها «المنفعة الصافية»، أى ما يحصل عليه من السلعة من استمتاع بعد طرح كل ما كلفه الحصول عليها من مشقة وأعباء. أعباء الاستهلاك إذن لم تستبعد من الحساب (هكذا يمكن أن يقول الاقتصادى) بل هى جزء معترف به من العوامل التى تشكل سلوك المستهلك وتحدد نقطة التوازن. وهذا الرد لا يمكن أن يشفى الغليل ونحن نرى إهمال الاقتصادى لمناقشة هذه المشاق والأعباء، إهمالا يكاد يكون تاما. لا يكفى إذن الاعتراف

---

(١) انظر: J.K. Galbraith: Economics and the Public Purpose, Andre Deutsch, London, 1973, Ch. 4.

باقتران الاستهلاك بأعباء غير دفع السعر، إذ أن المطلوب ليس مجرد تقرير بديهيات تتضمن تعدادا للعوامل التى يمكن أن تؤثر فى سلوك المستهلك، بل المطلوب إلقاء ضوء على الطريقة التى يتصرف بها الناس، عندما يتصرفون كمستهلكين، فى العالم الواقعى الذى نعيش فيه، على أمل أن نصل إلى فهم أعمق وإزالة الغموض عما قد يبدو لنا عسيرا على الفهم.

قد يستعظم المستهلك ما يواجهه من مشاق وأعباء فى سبيل اقتناء سلعة ما فيقرر الاستغناء عنها، إذ يقدِّر أن المنفعة المتوقعة منها لا تساوى ما يتطلبه الحصول عليها من مشاق. وفى المجتمع الحديث الذى ألمحنا منذ قليل إلى بعض سماته، يزيد احتمال اتخاذ المستهلك لمثل هذا القرار، أى الاستغناء عن السلعة تمامًا تجنبا لمشاق الاستهلاك. وقد يقال: إن هذا القرار بالاستغناء عن سلعة أو أخرى لا يتعارض مع ما يفترضه الاقتصادى من أن هدف المستهلك هو تحقيق أقصى إشباع ممكن، أو أكبر قدر من المنفعة، على اعتبار أن هذا الاستغناء يحقق له «منفعة أكبر» أو «مستوى أعلى من الإشباع». ولكن ما فائدة مثل هذا الكلام الذى يصح سواء قام المستهلك بعمل معين أو لم يقم به، أى سواء تحقق شىء أو نقيضه؟ إن هذه هى بالضبط سمة «الكلام غير العلمى»، وهى أن يكون كلاما ليس هناك من طريقة لإثبات خطئه.

العقبة الثالثة فى طريق تحقيق المستهلك لأقصى إشباع ممكن هى ما يبذله المنتجون وبائعو السلع من جهد متعمد لتضليل المستهلك. هذه العقبة يمكن أن تعتبر صورة من صور «جهل المستهلك» الذى ناقشناه من قبل، ولكن الجهل هنا يتخذ صورة تستحق أن تناقش على استقلال، إذ إنها صورة من الجهل تتم بفعل فاعل، وبوعى كامل يستهدف استغلال المستهلك عن طريق تضليله. نحن نقصد بالطبع مختلف صور الدعاية والترويج للسلع بتصويرها على غير حقيقتها، أو بالزعم بأنها تجلب من المنفعة مالا تجلبه فى الواقع، أو تستغل مختلف صور الضعف فى المستهلكين التى تدفعهم إلى الشراء دون أن يكتشفوا الحقيقة إلا بعد أن تتم عملية الشراء بالفعل، كأن يكتشفوا بعد أن يفوت الأوان، أن الحياة لن تبتسم لهم بالضرورة بمجرد أن يقتنوا زجاجة من مشروب بعينه، ولن يحظوا بحب امرأة جميلة لمجرد شرائهم نوعًا معينًا من أنواع السيارات تقترن صورتها فى الاعلانات بصورة هذه المرأة الجميلة، أو أن الألوان الزاهية التى تغلف بها السلعة لا تعنى بالضرورة أن

السلعة نفسها تجلب البهجة، أو أن سلعة سعرها ٤,٩٩ جنيه ليست أرخص كثيراً من سلعة سعرها خمسة جنيهات كاملة، أو أن اقتناء أحدث أنواع الملابس أو الأثاث أو الأجهزة الكهربائية، لمجرد أنها هى «الموضة»، لا يجلب بالضرورة إشباعًا أكبر مما كانت تجلب له الأنواع القديمة . . إلخ .

غنى عن البيان أن حملات تضليل المستهلك قد زادت بشدة فى المجتمع الحديث وهى آخذة فى الازدياد. فمع زيادة قدرة المجتمع على الإنتاج، وارتفاع مستوى الرفاهية، ومن ثم ارتفاع نسبة السلع والخدمات الكمالية فى إجمالى الإنتاج والاستهلاك، ازدادت صعوبات «تصريف المنتجات»، إذ إن بيع الشىء الضرورى أسهل من بيع الشىء الكمالى، والمنتج الكبير الذى يعمل فى سوق المنافسة الاحتكارية (monopolistic competition) أو فى سوق احتكار القلة (oligopoly) كمنتج صنف من أصناف معجون الأسنان أو السيارات . . إلخ)، أشد حاجة إلى تضليل المستهلك من المنتج الصغير الذى يعمل فى سوق المنافسة الكاملة (perfect competition) كمزارع صغير ينتج القمح أو البرتقال. إن حملات ترويج السلع، بمختلف صورها وألاعيبها، تلعب دوراً تتزايد أهميته يوما بعد يوم، كما نرى بأعيننا ونسمع بآذاننا فى كل برنامج تليفزيونى، وفى كل خطوة نخطوها فى الشوارع. بل لقد غزت هذه الحملات شبكات الإنترنت، والمباريات الرياضية، حيث أصبح المتسابقون فى المباريات يحملون الإعلانات على ملابسهم فيبدون أحيانًا وكأنهم إعلانات متحركة، كما غزت المدارس والجامعات وستليها بلا شك دور العبادة . . إلخ .

لقد دأب الاشتراكيون، منذ بدأوا الكلام عن «الاستغلال» (exploitation) كسمة من سمات النظام الرأسمالى، ابتداء من الكتّاب الذين سماهم كارل ماركس الاشتراكيين الطوباويين (Utopian Socialists) أى فى أواخر القرن الثامن عشر وأوائل القرن التالى، وحتى كارل ماركس نفسه، الذى كتب فى الربع الثالث من القرن التاسع عشر، دأبوا على الكلام عن الاستغلال وكأنه يتمثل فى علاقة المنتج الرأسمالى بالعمال، ولم يشر بعضهم إلى استغلال الرأسمالى للمستهلك إلا لمامًا وعلى نحو عابر، فتعودنا أن نفكر فى الاستغلال متمثلا فى دفع أجر منخفض مقابل ساعات عمل كثيرة يحقق المنتج من ورائها ربحا وفيرا. بل إن لماركس عبارة

مؤداها «إنه إذا لم يمكن تفسير عملية الاستغلال قبل أن تخرج السلعة من باب المصنع، فلا يمكن تفسير الاستغلال على الإطلاق». وكان يقصد بذلك التركيز على العملية الإنتاجية باعتبارها مصدر الربح، تمييزا لها عن عملية البيع للمستهلكين. كان هذا التركيز على العلاقة بين المنتج والعامل، باعتبارها الشكل الرئيسى (أو الوحيد) للاستغلال، مفهوما طالما كنا مازلنا فى المراحل الأولى للثورة الصناعية، حيث لايزال عدد المنتجين كبيراً، والسلع المنتجة تتكون أساسا من سلع ضرورية، والأصناف المنتجة من كل سلعة محدودة. بعبارة أخرى، فى سوق تسوده «المنافسة الكاملة» يكاد يستحيل استغلال المستهلك، وإنما تبدأ أهمية استغلال المستهلك فى الظهور، وتزداد أهميته بزيادة التقدم الاقتصادى والزحف التدريجى «لمجتمع الرخاء».

ولكننا نعرف جميعا أن الربح ليس إلا الفارق بين نفقة إنتاج السلعة والسعر الذى تباع به. فإذا كنت مالكا لمشروع فليس أمامك لزيادة ربحك إلا ضغط النفقات (وعلى الأخص أجور العمال) أو رفع السعر. وإذا كان الضحية الأولى فى الالتجاء إلى تخفيض النفقات هو العامل، فإن ضحية رفع السعر هو المستهلك. والذى حدث خلال المائة عام الماضية، أن طرأ من التطورات ما ضيق من فرض الالتجاء إلى السبيل الأول وزاد من أهمية السبيل الآخر، مما يجعلنا نميل إلى الاعتقاد بأن الضحية الأولى للاستغلال فى المجتمع الحديث قد أصبح هو المستهلك، وأن استغلال العامل، وإن لم يختف بأى حال من الأحوال، فإنه يميل أكثر فأكثر إلى أن يصبح مجرد صورة ثانوية من صور الاستغلال.

ذلك أنه عندما كان يكتب الاشتراكيون الأوائل، فى النصف الأول من القرن الماضى، كان الجزء الأكبر من الإنتاج مازال يتكون، فى الأساس، من سلع الغذاء الضرورية والسلع الصناعية الأساسية، وهى سلع تتميز بدرجة عالية من التجانس والتشابه بين وحدات السلعة المنتجة. كانت قدرة المجتمع فى ذلك الوقت، على إنتاج السلع الكمالية مازالت محدودة للغاية، وكان نمط الإنتاج الذى يطلق عليه الاقتصاديون اسم «المنافسة الكاملة» مازال هو النمط الغالب، بحيث إن المستهلك كان يجد إلى جانب كل منتج، العديد من المنتجين الآخرين الذين يعرضون عليه

نفس السلعة وبنفس المواصفات. فى ظل هذا النمط من الإنتاج كانت قدرة المنتج على استغلال المستهلك محدودة للغاية، وكادت تنحصر قدرته الاستغلالية على استغلال العامل بتخفيض الأجر إلى أدنى مستوى ممكن.

على أنه مع نمو قوة المجتمع الإنتاجية، وازدياد الإنتاج من السلع الكمالية المتعددة الألوان والأصناف، وإمعان الإنتاج فى إنتاج سلع تُلبى مطالب ثانوية أو حتى مطالب موهومة لدى المستهلك، ازدادت قدرة المنتج على تحقيق مركز احتكارى لسلعته، إذ أصبح ينتج سلعة أو صنفا لا ينتجه سواه، وازدادت قدرته على إيهام المستهلك بما تتمتع به سلعته من خصائص فريدة. وساعده على ذلك النمو المتعاظم فى وسائل الإعلام وترويج السلع وطرق التأثير على المستهلك، الأمر الذى سمح له بأن يقتضى من المستهلك ثمنا لا يعكس النفقة الحقيقية للسلعة، ولا المنفعة الحقيقية التى يحصل عليها من استهلاكها. وهكذا بينما كان كثير من الكتاب الاشتراكيون فى القرن الماضى يستسخفون محاولة تفسير الاستغلال ببيع السلعة بأعلى من قيمتها، أى بأعلى من قيمة العمل المبذول فيها، أصبحت هذه هى القاعدة وغير ذلك هو الاستثناء.

على أن الأمر لا يقتصر على أن النمو الاقتصادى قد جعل استغلال المستهلك ممكنا بدرجة أكبر من ذى قبل، بل إنه قد جعله أيضًا أكثر ضرورة مما كان. فمع الإمعان فى إنتاج الكماليات، أصبحت مشكلة تصريف المنتجات تواجه المنتجين بدرجة أكثر حدة بكثير مما كان الأمر عندما كان الجزء الأكبر من الإنتاج يتكون من ضروريات الحياة. فبائع الضرورات لا يحتاج إلى تطويع المستهلك وترويضه لإقناعه بشراء سلع الغذاء والكساء الضرورى، أما بائع الكماليات فإنه يحتاج إلى القيام بعملية خداع يومى، وممارسة عملية مستمرة من إخضاع المستهلك وترويضه حتى يقوم بشراء ما ليس هو بحاجة حقيقية إليه. إن مشكلة تصريف الإنتاج كانت بالطبع سمة من سمات الرأسمالية فى كافة عصورها، بسبب ما تقترن به الرأسمالية من تفاوت كبير فى توزيع الدخل، ولكنها كانت فى المراحل الأولى للرأسمالية مشكلة إفراط دورى فى الإنتاج، يجرى حلها بحلول فترات الأزمات فيما يسمى بالدورات الاقتصادية. فينخفض مستوى الإنتاج والدخول والأسعار ثم يعود النظام الاقتصادى إلى استرداد نشاطه، ويعود الإنتاج والدخل والأسعار إلى

الارتفاع. أما الآن فإن مشكلة تصريف المنتجات قد أصبحت سمة دائمة من سمات الرأسمالية، لا يكفى لحلها تخفيض مؤقت لمستوى الإنتاج، بل تفرض على النظام بحثا مستمراً عن مستهلكين جدد، فى الداخل أو الخارج، كما تفرض عليه توسيعا مستمرا لطاقة المستهلكين القدامى وقدرتهم على استهلاك المنتجات الجديدة.

أضف على ذلك ما نعرفه جميعا من النمو الكبير فى قوة الحركات العمالية خلال المائة عام الماضية، وتعاظم قدرتها على المطالبة بأجور أعلى وعلى الحصول عليها بالفعل. وليس المستهلكون، بسبب تشتتهم وصعوبة اندماجهم فى تنظيم واحد، بهذه القدرة على مواجهة ما يتعرضون له من استغلال، الأمر الذى سمح لأرباب المشروعات بتحويل مدفعيتهم، أكثر فأكثر، من العامل إلى المستهلك.

قد يقال: إن كل هذا لا يعنى حدوث تغير فى واقعة الاستغلال، بل ولا فى ضحيته، بل مجرد التغير فى شكل الاستغلال وصورته. فالعامل هو منتج ومستهلك فى نفس الوقت. فإذا صح ما نقول فليس معنى ذلك إلا أن العامل بعد أن كان خاضعا للاستغلال بوصفه عاملا، قد أصبح فضلا عن ذلك خاضعا له بوصفه مستهلكا، وأن أرباب المشروعات قد عادوا فاستردوا من العمال باليسار ما أعطوه لهم باليمين. ولكن لو كان الأمر يقتصر على هذا حقا لما كان الأمر يحتاج إلى التأمل والاهتمام. فهذا التحول فى موضوع الاستغلال ومحله له أبعاد غاية فى الأهمية؛ تمس مختلف جوانب حياتنا الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والثقافية جميعا، وهو ما سأحاول الآن بيانه.

فدعنا نتذكر أولاً أن من المستهلكين ضحايا الاستغلال «الجديد»، من لا يندرجون تحت القوة العاملة. فهناك من تجاوزوا سن العمل من المسنين، وهناك من لم يبلغ سن العمل بعد، أو لم يدخل بعد فى القوة العاملة، وكلتا الطائفتين تشكل نسبة متزايدة من السكان فى الدول الصناعية المتقدمة بسبب ارتفاع متوسط العمر من ناحية، وامتداد سنوات الدراسة أو التدريب السابقة على الالتحاق بسوق العمل. هناك أيضًا المتبطلون أو الذين يحصلون على مختلف صور الإعانات والتأمينات الاجتماعية سواء اشتركوا أم لم يشتركوا فى سوق العمل. هؤلاء جميعا يحصلون على دخولهم بصرف النظر عن قدرتهم الإنتاجية أو حجم مساهمتهم فى الإنتاج،

وهم بهذا الوصف يتعرضون لنوع من الاستغلال لا علاقة مباشرة له بالعملية الإنتاجية نفسها.

على أنه بصرف النظر عن وجود بعض المستهلكين الذين لا يساهمون فى العملية الإنتاجية، فإن من المهم أن نلاحظ أن استغلال المستهلك له من الأساليب ما يختلف جذريا عن أساليب استغلال العامل، وأن تركيز النظر على ارتفاع الأهمية النسبية لهذا النوع من الاستغلال، قد يُلقى ضوءاً جديدا على بعض الظواهر التى دأب الفكر الاشتراكى التقليدى على تجاهلها.

فمن ناحية، إذا صح أن نمو الاحتكار هو سبب أساسى فى ازدياد الأهمية النسبية لاستغلال المستهلك، فإنه يصبح من المهم أن نلاحظ أن الدولة المسماة بالاشتراكية، بمجرد قيامها بإلغاء الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج، تتمتع بقوة احتكارية تفوق بكثير قوة أى مشروع رأسمالى. وهى بهذا الوصف لديها من القدرة على إخضاع المستهلك ما يفوق قدرة المحتكر فى ظل الرأسمالية. إن استخدام كلمة الاستغلال فى وصف الدولة المالكة لوسائل الإنتاج قد يبدو غريبا ومستهجنا لدى الكثيرين، ولكن الأمر لابد أن يدور فى النهاية حول ما إذا كنا نعتبر الأهداف التى تتوخاها الدولة الاشتراكية فى تحديد أسعار السلع مشروعة ومبررة أو غير مشروعة. فقد نرفض استخدام وصف الاستغلال فى حالة الدولة الاشتراكية إذا كان رفع بعض الأسعار يستهدف تمويل مشروعات نقرها ونؤيدها، ولكننا قد نسمح لأنفسنا باستخدام وصف الاستغلال، حتى فى الدول الاشتراكية، إذا كان رفع أسعار بعض السلع يذهب لتمويل برنامج للتسلح لا نقرِّه ولا نؤيده، أو فى توفير بعض الامتيازات غير المبررة لأعضاء الحزب الحاكم.. إلخ.

كذلك فإن تحويل الانتباه من استغلال العامل إلى استغلال المستهلك قد يسمح لنا بفهم ظاهرة مازالت تبدو مستعصية على الفهم، وهى ظاهرة التضخم. فالتضخم يمكن أن يُنظر إليه على أنه ليس إلا سلاح أصحاب المشروعات فى استعادة جزء مما فقدوه باضطرارهم لرفع أجور العمال، ولكنه يصيب العمال بوصفهم مستهلكين، كما أنه يصيب غير العمال بدرجة أكبر. كذلك فإنه يصيب فئات العمال المختلفة بدرجات متفاوتة لا علاقة لها باختلافها فى مستويات

الإنتاجية. فإذا نظرنا إلى التضخم هذه النظرة، فإن دور الدولة فى حماية مصالح أرباب المشروعات سوف يبدو لنا الآن بصورة مختلفة. فبينما كان تدخل الدولة لصالح أرباب المشروعات فى القرن الماضى يتمثل أساسا فى تسخير قوة الدولة المادية لقمع حركات الإضراب والثورات العمالية، فإنه يتمثل اليوم، إلى حد كبير، فى توفير وسائل الدفع الكافية وقنوات الائتمان اللازمة لتمويل عملية التضخم.

بل إن هذا الانتقال من مجال الإنتاج إلى مجال الاستهلاك، كمسرح لعملية الاستغلال، من شأنه أن يفسر لنا الكثير من مظاهر الحياة الثقافية فى الدول الصناعية. فبهذا الانتقال تحولت عملية الاستغلال من المجال المادى البحت إلى ميدان النفس، وخرجت من أسوار المصنع أو المزرعة إلى عالم المشاعر والعواطف والأفكار. فإذا كان استخلاص فائض القيمة من العامل يتطلب نظاما إنتاجيا صارما، وفرض ساعات طويلة للعمل، والمراقبة الحازمة لأوقات الحضور والانصراف وأيام التغيب، فإن استخلاص فائض القيمة من المستهلك يحتاج إلى أساليب مختلفة تمامًا. إنها تحتاج إلى التدخل بتشكيل نفسية المستهلك وتطويعها بحيث يطلب ما ليس بحاجة إليه، ويدفع فى مقابله ما قد يورطه فى الاستدانة، ويستغنى عن السلعة قبل أن تبلى، ويطلب غيرها لمجرد أن جاره قد سبق واشتراها.

وإذا كان نظام الاستغلال «القديم» يتطلب انتشار أيديولوجية تقوم على قبول انقسام حديدى بين الطبقات يتناسب مع انقسام المجتمع إلى عمال وأرباب عمل، وترسيخ الاعتقاد باستحالة الانتقال من طبقة إلى طبقة أعلى، والرضا بقدر المرء ونصيبه، فإن نظام الاستغلال «الجديد» يتطلب نشر أيديولوجية مختلفة تمامًا، تقوم على التطلع المستمر إلى تغيير المرء لطبقته الاجتماعية عن طريق الاستهلاك، وسخط المرء المستمر على وضعه الاقتصادى، وتشجيع الحسد والغيرة ممن يتمتعون بمستويات استهلاك أعلى. إن نظام الاستغلال «الجديد» يتطلب أيديولوجية تمجد الاستهلاك لا الادخار، وتشجع الفرد على التعبير عن كل نزوة مهما كان طيشها وحماقتها، وتعرّف النمو بأنه زيادة ما يحوزه الفرد من سلع، وتعرف الحياة الطيبة بأنها حياة الترف.

فى الماضى كان شعار التغيير هو الشعار الذى يرفعه اليسار، بينما كان اليمين

يقترن بالمحافظة ويدعو إلى استمرار الأشياء على ما هى عليه . وقد كان هذا يتفق مع مصلحة أرباب العمل فى قبول العمال لوضعهم الاقتصادى . أما الآن فإن التغيير أصبح هو شعار أرباب المشروعات أنفسهم، لأنه هو الذى يضمن تصريف المنتجات الجديدة .

كان إنتاج الأسلحة فى الماضى ، حينما كان محل الاستغلال هو العامل لا المستهلك ، يحقق فى الأساس وظيفة القمع ، قمع الحركات الثورية فى الداخل ، أو حركات الاستقلال فى المستعمرات ، أو محاولة دولة منافسة الدولة المستعمرة فى الأراضى الخاضعة لنفوذها . أما الآن فيبدو وكأن الأسلحة أصبحت تنتج ، إلى جانب ذلك ، لتزويد جيوش لا تحارب أبدا ، وتدخل فى معارك لا يمكن أن تنتصر فيها ، أو للاستعداد لحرب اختلق سببها اختلاقا ، لا لشىء إلا لتبرير بيع السلاح وشرائه . وهكذا بينما كان ضحية الحروب فى الماضى هم القتلى والجرحى والمدن المخربة ، أضيف إلى ذلك الآن مشترو السلاح أنفسهم ، وشعوب الدول التى تبدد أموالها على شرائه ، وتُدعى إلى الاشتراك فى حروب لا تريدها ، ولم تخطر ببالها .

وإذا كان نظام التعليم فى ظل الاستغلال القديم يستهدف أساسًا تخريج منتجين أو مساهمين أكفاء فى العملية الإنتاجية ، فإن نظام التعليم يتحول الآن ، أكثر فأكثر ، إلى نظام وظيفته تخريج «المستهلك الكفء» ، يتطلع إلى نفس ما يتطلع إليه المجتمع بأسره ، قد لا يجيد العمل ولكنه يجيد الاستهلاك والتمتع بالحياة . فإذا بالمدرسة تصبح أقرب إلى الملهى ، ويدخلها التليفزيون ، وتشجع أكثر الميول الفردية هوائية باسم «تنمية الشخصية» ، وتقبل أن تقوم بوظيفة الإعلان عن السلع التى تبحث عن مستهلكين جدد ، وتوزع على طلبتها الجوائز التى تتلقاها المدرسة مجانا من المنتجين .

كان أرباب المشروعات فى الماضى ، إذا أرادوا زيادة أرباحهم ، يلجأون إلى مختلف الأساليب لرفع إنتاجية عمالهم ، ولو أدى ذلك إلى السماح باستماعهم إلى الموسيقى أثناء تأديتهم لعملهم ، أو التوسع فى الخدمات الاجتماعية المقدمة إليهم كإقامة ناد أو حمام للسباحة لهم ولأطفالهم . أما الآن فقد تحول نظر أرباب المشروعاتً إلى فريستهم الجديدة : المستهلك ، فتركوا المصانع ، حيث يوجد

العمال، إلى الشوارع والمقاهى والنوادى، بل واقتحموا على المستهلك داره عن طريق الإذاعة والتليفزيون، فإذا بشركات السجائر تمول المباريات الرياضية، وشركات للسيارات تمول برامج ثقافية أو ترفيهية، وتوزع الأقلام والولاعات والسيارات والشماسى المجانية، وسوف نجدها بعد قليل تبنى المدارس، وربما المساجد والكنائس، بشرط أن يُحفر اسمها على الأبواب أو يذكر اسمها فى الخطب.

لا عجب أيضًا أن تجد أعدادا متعاظمة من الناس قد أصبحوا يحصلون على دخول لا تتناسب على الإطلاق مع ما يساهمون به من إنتاج. فلو كان الهدف هو حقًا اقتطاع فائض القيمة من العامل المنتج، لاستعصت هذه الظاهرة على التفسير، إذ نحن هنا بصدد ظاهرة عكسية تمامًا: دخول لا يقابلها إنتاج، بدلاً من إنتاج لا يقابله الحصول على دخل، دون أن ينتمى صاحب الدخل الكبير إلى طبقة أرباب المشروعات. فالحقيقة هى أن هدف المنتج قد تحول من العامل إلى المستهلك، وأنت تقوم بوظيفة «منتجة» للغاية، ولو لم تنتج شيئا على الإطلاق، إذا ثبت أنك «مستهلك كفء»، كما لو ظهر مثلا أنك رجل «عصرى»، تجيد الحديث فى الحفلات وتحسن اختيار ملابسك وطعامك، وتنطق بالكلمات المناسبة فى المجتمع المناسب، وتعرف أكثر من لغة، ولا تتساءل باستمرار عن الهدف مما تعمل (فالهدف لا يعدو المزيد من الاستهلاك)، وترسل أطفالك إلى مدارس أجنبية، إذا كنت تنتمى إلى دولة متخلفة، تنشئه نفس النشأة. فإذا كنت ذلك الرجل، فلن يكون هناك نهاية لعدد ما سوف تُدعى إليه من مؤتمرات، بصرف النظر عما إذا كان لديك شىء ذو بال تقوله، أو لعدد الرحلات مدفوعة التكاليف التى ستهيأ لك، بل ولن يكون هناك حد أقصى لما يمكن أن يصل إليه مرتبك، بصرف النظر عما تؤديه من عمل بالفعل. فى ضوء ذلك تأمل التوسع الهائل فى عدد موظفى الهيئات الدولية، ولتقارن مرتباتهم بما يؤدونه بالفعل من عمل، أو فلتتأمل ركاب الدرجة الأولى فى الطائرات أو نزلاء الفنادق الذين لم يدفعوا شيئا من تكاليف سفرهم أو إقامتهم، وعدد المؤتمرات التى تنعقد فى كل عواصم العالم دون أن تنتهى إلى شىء، أو بدلات السفر السخية التى يحصل عليها موظفو الدولة الكبار أو ممثلو الشركات فى

تنقلاتهم اليومية. إن القدرة الحقيقية التى يحوزها هؤلاء جميعا ليست هى القدرة على الإنتاج بل هى القدرة على الاستهلاك.

على أن هذا السخاء البالغ فى الإنفاق على القادرين على الاستهلاك سوف تزول غرابته، وتتبين لنا مدى «عقلانيته» متى تأملنا ما يحدث من تمييز بين الدخول التى تذهب للفئات المختلفة من المستهلكين. ذلك أنه إذا كان صحيحًا أننا جميعا مستهلكون بشكل أو بآخر، بدرجة أو أخرى، فإن أرباب المشروعات لا يسوُّون بيننا من حيث كفاءتنا الاستهلاكية. فإذا كانت السلع تتفاوت فيما بينها من حيث مدى حاجتها إلى التصريف وافتقارها إلى المستهلكين، فإننا نحن المستهلكين، نتفاوت أيضًا تفاوتا كبيرا فيما بيننا من حيث نوع السلع التى نقبل على استهلاكها. فالمسنّون مثلا ليس لديهم نفس القدرة على استهلاك السلع الحديثة التى لم يعتادوا استخدامها، وليس لديهم الاستعداد النفسى للإقبال عليها، بعكس الأطفال وصغار السن الذين يستهويهم كل جديد ويقبلون على التغيير لمجرد التغيير. قل مثل ذلك على تلك الفئات المحافظة من المستهلكين بحكم انعزالهم عن تيار الحياة الحديثة، أو بحكم جذورهم الريفية أو نوع تعليمهم. إن هذه الفئات من المستهلكين لا يفيد أرباب المشروعات فائدة كبيرة من ارتفاع دخولهم، إذ الأرجح أنهم إذا زادت دخولهم سوف ينفقونها على نفس السلع القديمة التى اعتادوا استهلاكها، أو سوف ينفقونها على السلع المحلية التى لا مصلحة للمصدر الأجنبى فى ترويجها. لا عجب إذن أن نجد هذه الفئات، ذات الاستهلاك المحافظ، هى أشد الناس معاناة من التضخم، إذ لا تزيد دخولهم فى العادة بنفس المعدل الذى ترتفع به الأسعار، كما نجدها أقل الفئات انتفاعا من القروض والمعونات الأجنبية المقدمة للدول الفقيرة، إذ ينفق الجزء الأكبر من هذه القروض على ما يزيد فى النهاية من دخول الأقدر على استهلاك واستيراد السلع المراد ترويجها. لا عجب أيضًا أن نرى شيوع تدليل الأطفال والاستجابة الفورية لطلباتهم، بل وشيوع الاستقلال الاقتصادى لصغار السن عن عائلاتهم، وتشجيعهم على العمل وكسب الدخل وهم لا يزالون فى مقتبل العمر. كما نجد أن أعلى مستويات الدخل يحصل عليها، ليس فقط المستهلكون الأكفاء، بل ومروّجو الاستهلاك كالمشتغلين بالدعاية والإعلان، أو المذيع الناجح فى التليفزيون أو مصمّمى الأزياء.

إن هذه النظرة قد تسمح لنا بتفسير بعض الانطباعات الغامضة التى تساورنا جميعا ونحن نتأمل ما آلت إليه الحياة الحديثة. فالصورة القديمة التى دأبنا على حملها، وهى صورة العامل الكادح المضطهد الذى يستغله الرأسمالى الجشع، لم تعد بالقطع هى الصورة التى تطالعك وأنت تتأمل المجتمع المسمى بمجتمع الرخاء الحديث، بل إنها آخذة فى التراجع فى القطاعات الحديثة فى كثير من البلاد المسماة بالمتخلفة أو النامية. وإنما أكثر ما يسترعى انتباهك لدى تأمل هذه المجتمعات أو هذه القطاعات هو صورة قطعان المستهلكين، المنتمين إلى مختلف الطبقات، تسوقها يد خفية إلى المحلات الزاخرة بالسلع، ويسيل لعابهم لما يشاهدونه وراء الفاترينات الزجاجية الفاتنة، ويعودون فرحين بما جمعت أيديهم، ثم يفيقون فى الصباح على آمال لم تتحقق، ورغبات لم تشبع، فيهرولون من جديد بحثا عن مصادر جديدة للدخل، وهكذا فى دوامة لا تنتهى.

على أن من المهم أن نلاحظ أن الاستغلال لم يكن له أبدا فى أى عصر من العصور، ما للاستغلال الجديد من جاذبية وحلاوة الطعم. فلا أظن أننا بحاجة إلى المقارنة بين ما اقترن به قهر العمال فى القرن الماضى من قسوة وبطش وما يقترن به اليوم استغلال المستهلك من نعومة ومحاولات الاسترضاء. فالاستغلال الذى يتعرض له المستهلك اليوم يصور وكأن المستهلك قد اختاره بمطلق حريته، ويستعاض فيه عن بنادق الشرطة بوجوه الحسان من مروِّجات السلع، ويباع لك ما لا تحتاج إليه باسم الرخاء أو باسم العصرية والتمدن، وبعد أن يتم إخضاعك لنوع من التنويم المغناطيسى، تتوهم معه أنك لم ترد أبدا شيئًا سوى ما يعرض عليك. أضف إلى ذلك أنه بينما تجد من يقوم باستغلال العمال معروف الاسم واضح الهوية فإن القائم باستغلالك اليوم لا تعرف له اسما ولا هوية، فهو ليس منتجا فردا بل مجموع المنتجين، ومعهم الدولة نفسها، وكل وسائل الإعلام والترويج، بل ومنظمات التمويل الدولية، وكل من يساهم فى تحويلك إلى مستهلك كفء. والدور الذى يمارسه كل من هؤلاء فى عملية الترويض والتطويع ليس واضحا تمام الوضوح، فما هى بالضبط مسئولية الدولة فى ارتفاع معدل التضخم؟ لا يعرف أحد. وما هو بالضبط السعر الذى يجب أن تباع به السلعة، وما نفقة إنتاجها الحقيقية؟ فإذا فرض واستطعت أن تحدد عدوك الحقيقى، فماذا أنت فاعل؟ وإذا كان

عمال العالم لم يستطيعوا أن يلبوا الدعوة الشهيرة «يا عمال العالم اتحدوا» فكيف يتأتى لمستهلكى العالم أن يتحدوا؟

ألا يمكن لهذه النظرة أيضًا، التى تركز على ما يتعرض له المستهلك من قهر، أن تلقى ببعض الضوء على تلك الظاهرة الجديدة التى تستحوذ على درجة عالية من اهتمام الجميع، وهى ما يمكن أن نسميه بظاهرة «العودة إلى التراث»؟ إن هذه الظاهرة ليست مقصورة على بلد دون آخر، ولا على بلاد العالم الثالث. ففى الدول الصناعية ظاهرة، وإن اختلفت اختلافا كبيرا عن ظاهرة العودة إلى التراث، فهى تحمل بعض السمات المشتركة معها، وهى ظاهرة الدعوة إلى العودة إلى الطبيعة، والثورة على مادية المجتمع الاستهلاكى وعلى قيم مجتمع الرخاء وتطلعاته. ففى الحالتين نجد الثورة والرفض لا يتخذان مظهراً طبقيًا، فليست الدعوة فى أى منهما موجهة إلى طبقة بعينها، بل إلى نمط الحياة الاجتماعية بأسرها، ولا تقوم بها طبقة معينة بل يقودها المثقفون. وهم لا يثورون على استغلال مادى بل على استعباد نفسى.



لقد لفت بعض الاقتصاديين الكبار، من أهمهم جون كينيث جالبريث، نظرنا إلى أن المبدأ الشهير الذى يشكل فرضًا أساسيًا من فروض النظرية الاقتصادية فى الاستهلاك وهو مبدأ سيادة المستهلك (consumer sovereignty) أصبح بعيداً جداً عن الواقع كما نراه فى المجتمع الحديث، حيث تخضع رغبات المستهلك كما رأينا للتشكيل على يد منتجى وبائعى السلع، فإذا بقرارات المستهلك التى تبدو لنا وكأنها نابعة من اختيار حر يعكس رغبات المستهلكين وحاجاتهم الحقيقية، ليست إلا نتيجة لمختلف الضغوط النفسية التى يمارسها المنتجون والبائعون على المستهلكين. ومع ذلك ما زالت كتب النظرية الاقتصادية تشرح الاستهلاك وكأن المستهلك هو حقا سيد قراره، وتنفر نفورا شديدا من أى حديث يشكك فى قدرة المستهلك على تحقيق «أقصى إشباع ممكن»، سواء بالإشارة إلى ما يبذله المنتجون والبائعون من جهود لترويض المستهلك وتشكيل رغباته، أو بالإشارة إلى «تكاليف الاستهلاك»، المالية والنفسية، أو إلى مختلف صور الجهل التى يتسم بها المستهلك فيما يتعلق بالأسعار

أو الدخل أو صفات السلعة المعروضة عليه أو السلع المكملة والمنافسة لها. فما سر إصرار الاقتصادى على غض البصر عن كل هذه العوائق التى تعطل أو تقلل من قدرة المستهلك على تحقيق أقصى إشباع، رغم أهمية هذه العوائق وشيوعها وزيادة أهميتها يومًا بعد يوم، فى المجتمع الحديث؟

ليس من الصعب تفسير هذا النفور الذى يبديه الاقتصادى من مناقشة هذه الأمور. فهناك أولاً التحيز للنظام الرأسمالى الذى يشجع على تبنى هذه الصورة الرائعة للمستهلك فى ظل الرأسمالية: شخص عاقل رشيد، يهدف إلى تحقيق أقصى إشباع، وهو يمتلك كل المعلومات اللازمة لتحقيق هذا الإشباع، ويسعى إلى تحقيق هذا الهدف دون أن يكلفه هذا السعى أى مشقة أو تكاليف، وليس هناك من يحاول تضليله أو خداعه، فيصل فى النهاية إلى هذا الهدف الأسمى: تحقيق أكبر قدر من المنفعة أو أقصى إشباع يمكن تحقيقه مما لديه من دخل. إن المنتج لا يخدعه ولا يؤثر فى رغباته، بل المستهلك هو الذى يفرض إرادته، وليس أمام المنتج إلى الاستجابة لرغباته. فالمستهلك هو فعلاً السيد، والنتيجة دائما فى صالحه.

هذه الصورة الجميلة للمستهلك، تجعل النظام الذى تشكل هذه الصورة جزءا أساسيا منه، يبدو جميلا بدوره. فالمستهلكون يدلون بأصواتهم بمنتهى الحرية، عن طريق ما ينفقونه من نقود، فيسعى المنتجون للاستجابة لرغبات المستهلكين كما يسعى السياسيون للاستجابة لرغبات من انتخبوهم، وإلا صوّت الناخبون لغيرهم فى المرة القادمة. هذا النظام الرأسمالى القائم على مبدأ سيادة المستهلك، هو إذن المقابل الاقتصادى للنظام الديمقراطى القائم على مبدأ سيادة الشعب. وأى تشكيك فى صحة هذه الصورة التى يرسمها الاقتصادى للمستهلك قد تشكل تهديدًا خطيرا لثقة الناس فى كفاءة النظام الرأسمالى، كما أن أى تشكيك فى حرّية الناس فى اختيار ممثليهم السياسيين؛ لابد أن يشكل تهديدا خطيراً للثقة بالديمقراطية.

ولكن هناك أيضًا التحيز للمجتمع الاستهلاكى، أى لهذا النظام الذى يشجع على اعتبار الاستهلاك عنصرا أساسيًا من عناصر الرفاهية، واعتبار زيادة الاستهلاك هدفا أساسيا من أهداف الحياة. ذلك أن أى تشكيك فى قدرة المستهلك على الاختيار أو فى نجاحه فى الحصول على ما يتمناه من إشباع، وأى تأكيد على

متاعب الاستهلاك وأعبائه يقلل بالضرورة من جاذبية المجتمع الاستهلاكى ويثير الشك فى صلاحية «رفع مستوى الاستهلاك» كهدف أساسى من أهداف الحياة.

ولكن ليس هذان التحيزان هما التحيزان الوحيدان (ولا ربما التحيزان الأساسيان) اللذان يدفعان الاقتصادى إلى التمسك بهذه الصورة غير الواقعية للمستهلك. فهناك أيضًا غرام الاقتصادى بالتعامل مع متغيرات يمكن التعبير عنها بالأرقام، ونفوره من مناقشة العوامل والآثار التى لا يمكن أو يصعب التعبير عنها كمّيا. وكل هذه العقبات التى تقف فى وجه نجاح المستهلك فى تحقيق أقصى إشباع ممكن، تتعلق بمتغيرات يكاد يستحيل قياسها، كالحجم الحقيقى لجهل المستهلك بالعوامل المؤثرة فى استهلاكه، وحجم المشقة التى يتحملها فى سبيل الاستهلاك، ومدى نجاح محلات الدعاية والترويج السلع فى منع المستهلك من تحقيق هدف أقصى إشباع. إنها كلها متغيرات يصعب حسابها والتعبير عنها بالأرقام، ومن ثم فإن إثارة التفكير فيها ومحاولة تحليل آثارها لابد أن ينتهى بالاقتصادى إلى كلام غير قاطع فى نتيجته، مهما كان مفيداً وشيقا ومثيرا للمزيد من التفكير. وهذه النتائج غير الدقيقة أو القاطعة من شأنها أن تبعد الاقتصادى أكثر فأكثر عن المشتغلين بالعلوم الطبيعية، وأن تبعد علم الاقتصاد عن هذه العلوم، بل وقد تشكك فى استحقاق الاقتصاد لوصف «العلم» أصلا.

ها هو الاقتصادى يثبت مرة أخرى، كما أثبت وهو يتناول بحث موضوع «الإنتاج»، أنه يستحق ذلك الوصف الساخر الذى قيل فى شخص تهمه الدقة أكثر مما تهمه الحقيقة، فيستحق الاقتصادى أن يقال فيه: إنه فى فصل الاستهلاك أيضا، يفضل «أن يخطئ بدقة على أن يصيب بالتقريب» أو بعبارة أوضح، يفضل أن يقول كلاما قليل الفائدة أو حتى كلاما مخالفا للواقع، مادام يتسم بالدقة، على أن يقول كلاما مفيدا وأقرب إلى الواقع وإن كان أقل دقة وانضباطًا.

الفصل السابع

الأثمان

ساد الاتفاق بين الاقتصاديين، منذ أكثر من مائة عام، على أمرين يتعلقان بالنظرية الاقتصادية فى الأثمان:

الأول: أن السؤال عن العوامل المحددة لمستوى الثمن، لأى سلعة أو خدمة على حدة، يشكل سؤالا أساسيا فى علم الاقتصاد، بل لعله أهم الأسئلة التى يحاول الاقتصادى الإجابة عنها.

والثانى: أن الإجابة الصحيحة عن هذا السؤال هى: العرض والطلب، أى أن ثمن أى سلعة أو خدمة يتحدد بتفاعل الظروف المحددة للكمية المتوفرة منها من ناحية، والكمية التى يرغب الناس فى شرائها من ناحية أخرى. فيرتفع الثمن بانخفاض الكمية المتاحة من السلعة أو زيادة الطلب عليها، والعكس بالعكس.

ولا يزال الاتفاق على هذين الأمرين سائدا بين الاقتصاديين حتى اليوم. إذ فلتفتح أى كتاب ظهر فى أى وقت خلال القرن العشرين، ويحاول أن يغطى كل موضوعات علم الاقتصاد، تجد أن نظرية الثمن (Theory of Price)، أى النظرية التى تبحث فى العوامل المحددة للأثمان، تحتل مكانا هامًا فى الكتاب، فتكوّن هذه النظرية جلّ (إن لم يكن كل) ما يسميه الاقتصادى بالنظرية الاقتصادية الجزئية (Micro Economics)، أى النظرية التى تبحث سلوك الوحدات الاقتصادية الصغيرة، كالمستهلك الواحد أو المشروع الإنتاجى الواحد أو الصناعة الواحدة، تمييزًا لها عن النظرية الاقتصادية الكلية (Macro Economics) التى تبحث فى سلوك المتغيرات الاقتصادية الكبيرة، أو المتعلقة بالاقتصاد القومى، كحجم الناتج فى الدولة ككل، ومستوى العمالة والبطالة فيها، والمستوى العام للأسعار.

النظرية الاقتصادية تنقسم إذن إلى قسمين كبيرين، الجزئية والكلية، وتكاد نظرية تحديد الأثمان تشكل النظرية الجزئية كلها. فإذا أدخلنا فى هذه النظرية الجزئية ما يسمى أحيانا بنظرية توزيع الدخل (Income Distribution)، التى تبحث فى العوامل التى تحدد مستوى الدخول بمختلف أنواعها، الأجر والريع والفائدة والربح، نجد أن الاقتصادى قد حوّل هذه النظرية بدورها إلى «نظرية فى الثمن»، أى ثمن العمل وثمن خدمة الأرض ورأس المال وثمن «المخاطرة». بعبارة أخرى، إن نظرية توزيع الدخل قد أصبحت جزءًا من نظرية الثمن، إذ يجرى على أثمان عناصر الإنتاج ما يجرى على أثمان سائر السلع والخدمات، وما يصلح لتفسير أثمان السلع يصلح أيضًا لتفسير أثمان عناصر الإنتاج، أو ليس العمل والأرض ورأس المال، فى ظل الرأسمالية، سلعا كسائر السلع؟

والإجابة فى جميع الأحوال، منذ عرض مارشال نظرية الثمن فى سنة ١٨٩٠، هى: العرض والطلب. ألم يقل مارشال إن دور العرض والطلب فى تحديد الثمن هو كدور حدّى المقص، لا يقطع أحدهما دون الآخر؟ وهكذا يبدأ شرح نظرية الثمن إما ببيان أن الثمن يتحدد بتفاعل العرض والطلب ورسم المنحنيين الشهيرين، ثم يتطرق إلى بحث العوامل المحددة لكل منهما (أى الكامنة وراء كل من المنحنيين)، أو يبدأ الشرح بالعكس، بشرح عوامل العرض، ثم عوامل الطلب، وينتهى ببيان أن الثمن يتحدد بتفاعلهما. هكذا تبدأ وتنتهى نظرية الثمن، أو النظرية الاقتصادية الجزئية. بل وقد يعود الاقتصادى إلى استخدام العرض والطلب فى شرحه لأجزاء كثيرة من النظرية الاقتصادية الكلية أيضًا، فبهما يمكن أن يفسر كيف يتحدد الناتج القومى والعمالة والمستوى العام للأسعار، وبهما أيضًا يشرح جزءًا كبيرًا من نظرية التجارة الدولية. أولا تخضع السلع والخدمات المتبادلة بين الدول لنفس القواعد التى تخضع لها أسعار السلع والخدمات التى تتبادل داخل الدولة الواحدة؟ لا عجب إذن أن قال أحد الاقتصاديين إن من الممكن أن تحول الببغاء إلى اقتصادى بتلقينه كلمتين اثنتين فقط: العرض والطلب.

إن هدفى فى هذا الفصل أن أبين أن كلاً من هذين الموقفين اللذين دأب الاقتصادى على اتخاذهما، طوال القرن الماضى على الأقل، وأقصد بهما: (١) إعطاء كل هذه الأهمية لموضوع الأثمان، (٢) وتفسير الثمن بتفاعل العرض

والطلب، هو موقف تحكميّ أو عارض، بمعنى أنه كان من الممكن جداً أن يكون الأمر غير ذلك، فلا يحتل موضوع الثمن كل هذه الأهمية، وأن يعطى تفسير آخر للثمن غير تفاعل العرض والطلب، دون أن ينطوى ذلك على حماقة بالغة أو يكون حظ الاقتصادى من «العلم» أقل من حظه فى ظل اتخاذه هذين الموقفين. بعبارة أخرى، أريد أن أزعم فى هذا الفصل أن الذى أدى بالاقتصادى إلى اتخاذ هذين الموقفين، ورفض ما عداهما، لم يكن مجرد الرغبة فى الاقتراب من الحقيقة، أو اتخاذ موقف أكثر علمية مما كان سائدا من قبل، بل الأهم من ذلك سيادة ظروف اقتصادية واجتماعية معينة، خلقت تحيزات بعينها، جعلت اتخاذ هذين الموقفين أكثر ملاءمة من غيرهما. بعبارة ثالثة، أريد أن أبين أن الاقتصاديين، (أو بالأحرى الكتّاب الذين تناولوا موضوعات اقتصادية) فى القرون السابقة على القرن العشرين، كثيراً ما اتخذوا مواقف مخالفة لهذين الموقفين، فلم يكن موضوع العوامل المحددة للثمن فى نظرهم، موضوعا مهما دائما، ولم تكن أفضل إجابة عن السؤال عما يحدد الثمن، عندما رأوا إثارة هذا السؤال، هى تفاعل العرض والطلب. لم يتخذ الاقتصاديون دائما هذين الموقفين، دون أن يكونوا بسبب ذلك أقل حكمة أو حتى أقل دقة أو أبعد عن العلم. إنما عاش هؤلاء الاقتصاديون أو الكتّاب فى ظروف لم يبد فى ظلها أن موضوع العوامل التى تحدد الثمن يستحق اهتماما كبيراً أو حتى يستحق أى اهتمام على الإطلاق، أو عاشوا فى ظروف بدت فيها إجابة أخرى، غير العرض والطلب، أكثر ملاءمة، أو أكثر جاذبية، أو أقرب لطبيعة رؤيتهم للواقع المحيط بهم.

إذا كان الأمر كذلك فإن من الممكن أيضًا أن نتصور أن تجدّ ظروف فى المستقبل، تجعل موضوع العوامل المحددة للثمن أقل أهمية بكثير مما يبدو الآن، ومن ثم يفقد هذا الموضوع المكانة العالية التى يحتلها الآن بين موضوعات علم الاقتصاد. بل ومن الممكن أيضًا أن نتصور أن تتغير الظروف بحيث تبدو إجابة أخرى غير «تفاعل العرض والطلب» أكثر ملاءمة للإجابة عن السؤال عن محددات الثمن، دون أن يعنى ذلك أيضًا أن الاقتصاديين قد أصبحوا بذلك أكثر أو أقل دقة أو أقرب أو أبعد عن الحقيقة.

هذا هو ما سأحاول الآن أن أبيّنه، فيما يتعلق بمكانة نظرية الثمن أولا، ثم فيما يتعلق بنظرية العرض والطلب.

أولاً: مكانة نظرية الثمن فى علم الاقتصاد

نحن نعرف أنه على الرغم من أن علم الاقتصاد لم يكن يستحق أن يوصف «بالعلم» قبل القرن الثامن عشر على الأقل، فإنه ليس معنى هذا أنه لم توجد كتابات فى موضوعات اقتصادية، بعضها على مستوى عال من الصحة والعمق، قبل ذلك الوقت. ومع ذلك فإننا لا نكاد نجد كاتبا واحدا من الكتاب الذين تناولوا موضوعات اقتصادية قبل ذلك القرن، اعتبر التساؤل عن محددات الثمن موضوعا ذا شأن، ومن ثم فإننا لا نكاد نجد أى تاريخ يذكر لنظرية الثمن قبل اقتصاديى القرن الثامن عشر. إذا كان هناك استثناء واحد فهو لا يتعلق بكاتب أوروبى بل بكاتب عربى هو ابن خلدون. ولكن هذا الاستثناء الوحيد هو من النوع الذى يمكن وصفه «بالاستثناء الذى يثبت القاعدة»، بمعنى أنه استثناء يدعم الاستنتاج الذى سوف نصل إليه.

نعم، كتب بعض فلاسفة اليونان فى بعض الموضوعات الاقتصادية، كما سبق أن ذكرنا، ولكن موضوع الثمن، والعوامل التى تحدده، لم يجذب انتباههم أو يثر اهتمامهم. نعم، لاحظ أرسطو أن تبادل كمية معينة من سلعة ما بكمية معينة من سلعة أخرى يعنى أن هناك شيئا متساويًا فى كلتا الكميتين، ولكنه لم ينفق أى جهد لمحاولة اكتشاف ماهية هذا الشيء الذى يوجد فى هاتين الكميتين بقدر متساو.

بعد أرسطو بنحو ستة عشر قرنا عبّر توماس الإكوينى عن رأيه فى بعض الأمور الاقتصادية، وميّز بين الثمن العادل وغير العادل، وبين الأجر العادل وغير العادل، ولكن مناقشته للثمن والأجر كانت مناقشة أخلاقية بحتة، يقول لنا فيها ما يعتبره مشروعا وما يعتبره غير مشروع، مستحبا أو غير مستحب، وهذا شيء مختلف تمامًا عن التحليل الذى يتوقعه المرء من علم من العلوم، لأسباب نشوء الظاهرة والقوانين التى تحكم سلوكها. موضوع العوامل التى تحدد الثمن لم يكن من الموضوعات التى تستحق فى نظره أى اهتمام، وهو موقف مفهوم تمامًا فى عصر كان الشغل الشاغل

للناس فيه هو الدين، ما يعتبر أخلاقيا أو غير أخلاقى، ما يرضى عنه الرب ومالا يرضى عنه.

طوال عصر النهضة، الذى ساد فيه ما عرف فى تاريخ الفكر الاقتصادى «بمذهب التجاريين» (Mercantilism)، وهو المذهب الذى تبناه عدد كبير من المهتمين بالشئون الاقتصادية فى عدد كبير من الدول الأوروبية، دون أن يكونوا بالضرورة على اتصال بعضهم ببعض، لم يحظ موضوع العوامل التى تحدد الثمن باهتمام يذكر، بل انصب الاهتمام على كيفية زيادة الدولة لمواردها من المعادن النفيسة، وإذ بينوا أن هذه الموارد تتوقف على تحقيق فائض فى الميزان التجارى، فقد أنفقوا جل جهدهم فى بيان وسائل زيادة الصادرات وتخفيض الواردات.

هكذا ظل موضوع الأثمان والعوامل المحددة لها غائبا غيابا تامًا طوال قرون عصر النهضة أيضًا، بل وظل غائبا عن كتابات مدرسة الطبيعيين (Physiocrats) التى سادت فى فرنسا فى الربع الثالث من القرن الثامن عشر، والتى تعتبر أحيانا البداية الحقيقية لعلم الاقتصاد، وأثرت تأثيرا ملحوظا فى أفكار آدم سميث. «فالطبيعيون» كانوا مهتمين بسؤال مختلف تمامًا وهو: ما مصدر الإنتاج؟ وكيف يتم توزيعه بين فئات المجتمع المختلفة: ملاك الأراضى، وزارعى الأرض، وأرباب الصناعة؟ لقد أطلق الطبيعيون على أنفسهم وصف (Les Economists)، وكانت هذه أول مرة يستخدم فيها هذا الوصف، واعتبروا أنفسهم مكتشفين لعلم جديد يعادل فى أهميته اكتشاف طريقة إشعال النار، ومع ذلك فإن هذا العلم الجديد لم يتضمن أى مناقشة من جانبهم، للعوامل التى تحدد الأثمان.

كان الطبيعيون ينتمون تاريخيا إلى النصف الثانى من القرن الثامن عشر، ولكنهم كانوا بتحيزاتهم ينتمون إلى عصر أسبق. قالوا: إن الزراعة هى الأصل فى كل إنتاج. كل شىء ينبع من الأرض وكل سلعة أصلها جهد المزارعين، فإن لم يكن الشخص مزارعا فهو طفيلى لا يضيف شيئا إلى الإنتاج. إنه يغير فقط من صورة السلعة أو ينقلها من مكان لآخر، أى أنه على أى حال «غير منتج». فى عصر كانت الصناعة فيه تنمو بسرعة، والثورة الصناعية على الأبواب، سرعان ما بدا هذا الكلام رجعيا للغاية وغير ملائم للعصر.

كان المهتمون بالشئون الاقتصادية فى العقود الأخيرة من القرن الثامن عشر يريدون، فيما يبدو، أن يسمعوا كلاما مختلفا، يدور حول السلع الصناعية الآخذة فى الازدياد، وعن الظواهر الاقتصادية التى فجرها النمو الصناعى وبدايات الثورة الصناعية، ومن ذلك التساؤل عن أسباب ارتفاع ثمن السلع أو انخفاضها، ولا بأس من البحث عن نظرية عامة عن العوامل التى تحدد مستوى الثمن.

لقد شهد القرن الثامن عشر، كما سبق أن أشرت فى الفصل الثانى، ظهور نظام السوق، أو بتعبير أدق اشتداد ساعده، فنظام السوق قديم جدًا ولكن الجديد كان هو احتلاله مكانة مهمة فى الحياة الاقتصادية، وامتداده حتى شمل العديد من السلع التى لم تكن من قبل خاضعة للبيع والشراء (أو لم تكن تخضع للبيع والشراء إلا لمامًا)، بما فى ذلك عوامل الإنتاج نفسها، كالأرض والعمل ورأس المال. إن بروز نظام السوق وانتشاره وظهور أهميته هو الذى جعل التساؤل عن العوامل المحددة للثمن مهما وشيقا، أى جعل ظهور نظرية للثمن أمرا ممكنا ومثيرا للاهتمام. وهذا هو ما حدث بالفعل فى أكثر البلاد الأوروبية تقدما فى القرن الثامن عشر، وهما بريطانيا وفرنسا، فظهرت فى الكتابات الاقتصادية، قبيل ظهور مدرسة الطبيعيين بقليل، وبعدهم بقليل، محاولات متكررة لاكتشاف نظرية للثمن، كانت فى البداية بدائية وغير مكتملة، على يد وليام بتى (Petty) وجون ستيوارت(Steuart) الإنجليزيين، وتيرجو (Turgot) الفرنسى، ثم بدت ناضجة ومكتملة على يد آدم سميث (Adam Smith)، وقد كانوا جميعا يعبرون بهذا الاهتمام بموضوع الثمن، عن اهتمامات وتحيزات عصر جديد.

قلت من قبل: إن الاستثناء الوحيد من غياب نظرية فى الثمن قبل قدوم القرن الثامن عشر، هو ما كتبه ابن خلدون. ولكن هذا الاستثناء لا يضعف النتيجة التى وصلنا إليها حالا، أى القول بأثر تغير المناخ العام على الفكر الاقتصادى، بل يدعمها. فابن خلدون ينتسب لحضارة مختلفة عن الحضارة التى أنجبت رواد علم الاقتصاد فى أوروبا. إنه تونسى كان يكتب فى القرن الرابع عشر، أى قبل كتاب آدم سميث بأربعة قرون، وقد طاف ببلاد كثيرة من بلاد العالم الإسلامى، من تونس حيث ولد، إلى المغرب والأندلس غربا، إلى مصر والشام والجزيرة العربية شرقا، فى وقت كانت الحضارة العربية الإسلامية أكثر حضارات العالم ازدهارا،

وكان هذا الازدهار الحضارى مرتبطا ارتباطا وثيقا بازدهار التجارة. نعم لم تكن هناك نهضة صناعية من النوع الذى شهدته أوروبا فى القرن الثامن عشر والقرون التالية، ولكن كان هناك بلا شك ازدهار صناعى وتجارى يفوق بكثير أى شىء عرفه العالم الغربى قبل ابن خلدون أو بعده بعدّة قرون. كان من الممكن جداً إذن أن يلفت نظر ابن خلدون كثرة السلع المتبادلة، المستورد منها والمصدّر، الزراعى والصناعى تصنيعا محدودا، كما أتاحت له كثرة ترحاله ملاحظة اختلاف مستوى الأسعار فى بلد عنه فى آخر، حتى بالنسبة للسلعة الواحدة، فكان من الممكن جداً أن يشرع فى البحث عن نظرية عن العوامل المحددة للثمن، وأن ينجح بالفعل فى تقديم نظرية تتفق فى كثير من عناصرها مع نظرية آدم سميث فى الثمن، وإن كانت أقل اكتمالا ودقة بكثير من نظرية سميث.

قد يقال: «فليكن، لنتفق على أن الاقتصاديين أو الكتّاب الذين تناولوا أمورا اقتصادية مرّ عليهم زمن طويل لم يعتبروا فيه «الثمن» ظاهرة تستحق البحث، أيًا كان السبب فى ذلك، ظروف تاريخية لا تلائم إثارة الموضوع، أو تحيزات دينية أو أخلاقية لا تحبذ مناقشته. ولكن هذه الظروف والتحيزات، فيما يبدو، قد انتهت منذ فتح الموضوع فى القرن الثامن عشر، بقيام نظام السوق وانتشاره، فاحتل الثمن أهمية ملحوظة جعلت الاقتصاديين ينشغلون ببحثه. منذ هذا الوقت لم نشهد إلا اتساعا وانتشاراً أكبر لنظام السوق، بحيث أصبح يكاد يشمل كل شىء. كل شىء، أو تقريبا كل شىء، أصبح سلعة تباع وتشترى، وما لم يصبح سلعة بعد، مرشح لأن يصبح كذلك. والاقتصاديون على أى حال قد اهتدوا إلى نظرية مرضية تمامًا فى تفسير الثمن، وهى نظرية العرض والطلب، فالمنتظر إذن أن تستمر نظرية الثمن جزءاً مهما من النظرية الاقتصادية ولا يتصور أن يعود الاقتصاديون إلى إهمالها».

قد يبدو هذا الرد معقولا تمامًا، والراجح أن أى طالب أو دارس لعلم الاقتصاد أتم دراسته لهذا العلم، سوف يندهش أشد الدهشة إذا قيل له: إن من الممكن جداً، مع مرور الزمن، أن يعتبر الاقتصاديون موضوع العوامل المحددة للثمن موضوعًا باليا غير جدير بالمناقشة، أو أن نظرية الثمن سوف ينكمش الحيّز الذى تشغله فى علم الاقتصاد، فلا تصبح هى المكوّن الأساسى لما يسمى بالنظرية الاقتصادية الجزئية، بل وقد يختفى تمامًا كجزء من علم الاقتصاد.

أشار الاقتصادى الأمريكى جالبريث (Galbraith) إلى معنى قريب من هذا المعنى، وإن لم يذهب إلى الحد الذى ذهبت إليه فى الفترة السابقة، إذ قال فى أحد كتبه[١]: إنه مع استمرار النمو الاقتصادى وزيادة الرخاء، قد يفقد مستوى الأثمان أهميته، إذ قد تصبح معظم السلع فى متناول الجميع، طالما كان لديهم فرصة الحصول على دخل، أى يصبح ما يحصل عليه الناس من دخول كافيا دائمًا لدفع الأثمان المطلوبة، حينئذ يصبح المهم ليس هو سعر السلعة، مرتفع هو أم منخفض، بل ما إذا كان للشخص دخل أم ليس له. وهنا تصبح ظاهرة الثمن أقل أهمية بكثير من ظاهرة العمالة والبطالة.

قد يكون هذا صحيحا، ولكن الأهم منه فى رأيى، والأقرب إلى التحقق فى زمن أقصر، هو التغير الذى يمكن أن يطرأ (بل وبدأ يطرأ بالفعل) على الطريقة التى تتحدد بها الأثمان. إذ إن هذا التغير يمكن أن يؤثر بشدة فى قدرة الاقتصادى على التعميم فيما يتعلق بالعوامل المحددة للثمن، وإذا فقد الاقتصادى هذه القدرة، أو فقد جزءا كبيراً منها، فربما أدى ذلك إلى فقدان «نظرية الثمن» (إذا جاز تسميتها بذلك حينئذ) جزءًا كبيراً من أهميتها.

لتوضيح ذلك، أشير أولاً إلى أن ما ساعد على اتجاه الاقتصاديين إلى مناقشة ظاهرة الثمن فى القرن الثامن عشر لم يكن فقط ازدياد أهمية البيع والشراء كجزء من النشاط الاقتصادى، وتحوّل الكثير من الأشياء التى كانت خارجة عن ميدان التبادل، فأصبحت محلاً للتبادل وأصبح لها ثمن معروف، بل ساعد أيضًا على هذا الاتجاه إلى الاهتمام بموضوع الثمن، ما طرأ على نظام التبادل من تغير يتعلق بفقدان العنصر الشخصى أو الذاتى واكتساب التبادل أكثر فأكثر طابعًا غير شخصى، أى مجردا عن شخصية البائع والمشترى، ومجردا عن أى ظروف خاصة قد تحيط بعملية البيع والشراء، وتكون النتيجة ظهور ثمن للسلعة لا يمكن رده إلى إرادة شخص واحد أو طرف واحد من أطراف الصفقة، بل يكون جميع الأطراف مضطرين لقبول هذه النتيجة وكأنها قدر مفروض عليهم بعوامل مستقلة عن إرادتهم جميعا.

(1) J.K. Galbraith: A History of Economics, Penguin Books, London, 1987, p. 6

إن كلمة «السوق» (market) التى بدأ استخدامها فى القرن الثامن عشر، وازداد شيوعها بعد ذلك واستمرت شائعة حتى الآن، تنطوى على هذا المعنى الذى أشرت إليه حالا. إنها لا تنطوى فقط على وجود صفقة لها طرفان بائع ومشتر، ودفع ثمن مقابل السلعة المبيعة، بل تنطوى أيضًا على أن هذا الثمن يتحدد بقوى لا شخصية، أى مستقلة عن إرادة أى طرف من الأطراف على حدة، وتأتى النتيجة معبرة عن تفاعل إرادات وسلوك كل الأطراف. لا عجب أن رأى البعض فى تصوّر الاقتصاديين التقليديين، ابتداء من آدم سميث، لفكرة السوق شيئا شبيها بتصور الإنسان «لفكرة الألوهية»، وأن الاقتصاديين منذ آدم سميث (وحتى الآن) قد أحاطوا فكرة السوق بقدر لا يستهان به من الهيبة وما يشبه التقديس. هذا الميل إلى ما يشبه التقديس لا يقتصر على استخدام آدم سميث لتعبير «اليد الخفية» (invisible hand) الشهير لوصف القوة التى تؤدى إلى الانسجام بين تضافر الإرادات الفردية (مدفوعة بالمصلحة الشخصية وحدها) وبين المصلحة العامة. فشيئا فشيئا أصبح نظام السوق فى نظر الاقتصادى يعبر عن تضافر قوى عديدة أو أطراف متعددة ومستقلة، لتحقيق نتيجة قد لا تكوْن بالمرة جزءا من دوافع كل طرف على حدة، ولكن هذه النتيجة حتمية ولا فرار منها (مثلما هى الحال مع الإرادة الإلهية). ومهما حاول الفرد أو الحكومة الخروج عليها ومخالفتها فلابد فى النهاية أن تكون هى الغالبة (كالإرادة الإلهية أيضًا). وهذه النتيجة هى أيضًا فى نظر أنصار النظام الرأسمالى، أفضل نتيجة ممكنة ولا يمكن الحصول على أفضل منها بمحاولة تقييدها أو التدخل فى مسارها (بالضبط كما كان يتصور آدم سميث نتيجة اليد الخفية).

هذا التصور لنظام السوق، والذى يعود الفضل فى التعبير عنه وشرحه لأول مرة إلى آدم سميث (ولعل هذا سبب آخر لها صادفه كتابه من نجاح منذ ظهوره) كان يتطلب افتراض نظام كذلك الذى سماه الاقتصاديون فيما بعد «بنظام المنافسة الكاملة» (perfect competition). ففى المنافسة الكاملة يُفترض تعدد الإرادات وتساويها، فى جانب المنتجين والمستهلكين، وعدم انفراد أى من المنتجين أو المستهلكين بفرض إرادته، ويتطلب هذا وجود عدد كبير من المنتجين الصغار ومن المستهلكين الصغار، إذ إن الحجم الكبير يسمح بفرض الإرادة على الآخرين بما فى ذلك فرض ثمن معين، ويتطلب أيضًا تماثل وحدات السلعة المنتجة، فلا ينفرد منتج

بصنف متميز عن الصنف الذى ينتجه غيره، إذ إن التفرد فى مواصفات السلعة يسمح أيضًا بفرض الإرادة والتحكم بدرجة أو بأخرى فى الثمن. إذا كان الأمر كذلك فإن الثمن يتحدد فى ظل المنافسة الكاملة بتفاعل قوى مستقلة لا تؤثر إحداها فى القوى الأخرى، ويصبح الأمر شبيها بما يحدث فى عالم الطبيعة المادية، إذ تتحرك القوى، كل منها على استقلال، ويتم «التوازن» فى النهاية بتحقق نتيجة لم تكن جزءًا من مخطط أى من هذه القوى المستقلة.

ألا يبدو هذا التصور لطبيعة النشاط الاقتصادى، مواتيا تمامًا لمحاولة اكتشاف نظرية فى الثمن، تكشف عن الطريقة التى تتفاعل بها القوى المختلفة والمستقلة لإحداث النتيجة النهائية وهى الثمن؟ أو ألا يبدو هذا البحث قريب الشبه بما يفعله علماء الطبيعة عندما يحاولون اكتشاف طريقة عمل ظاهرة من الظواهر الطبيعية؟

بهذا يمكن أن نفهم قولا للاقتصادى الكلاسيكى الشهير جون ستيوارت ميل (John Stewart Mill) مؤداه: أن علم الاقتصاد لا يمكن تصوّر وجوده ما لم نفترض وجود نظام «المنافسة الكاملة». فالذى يقصده ميل بهذه العبارة يوضح، فى رأيى، ارتباط وجود نظرية للثمن بوجود المنافسة الكاملة، ومن ثم يوضح كيف أن هذه النظرية قد تفقد أهميتها بالتدريج، (بل وربما بدأت تفقدها بالفعل) مع الاختفاء التدريجى لنظام المنافسة الكاملة.

إذ فلننظر كيف يتم تحديد الأسعار فى ظل نظام الاحتكار، بأنواعه المختلفة، ولنبدأ بأشد النظم احتكارا وهو نظام الدولة الاشتراكية الشمولية. هذه الدولة، على الأقل فى النموذج المثالى لها، تحتكر إنتاج جميع السلع والخدمات، إذ تملك جميع وسائل الإنتاج، ولا ينتج المزارع أو الصانع إلا من خلالها، ولا يقدم التاجر أو الطبيب أو المحامى خدماتهم إلا عن طريقها. والدولة تقوم إذن بتحديد الكميات المنتجة من جميع السلع مهتدية فى ذلك، إذا شاءت، بحجم الطلب المتوقع، أو تقرر، إذا شاءت، التغاضى عن ذلك وتتعمد تجاهل جزء من الطلب تأثرا باعتبارات اجتماعية أو سياسية. والدولة هى على أى حال التى تحدد مستويات الدخول لما تحصل عليه من خدمات، ومن ثم فهى التى تحدد أيضًا، إلى حد كبير، مستوى الطلب على مختلف السلع. بالإضافة إلى تحديد الدخول والكميات المنتجة، تحدد

الدولة أيضًا الأثمان التى سوف تباع بها السلع والخدمات، ليس بناء على حجم الطلب الذى تحدده رغبات المستهلكين، بل بناء على اعتبارات اجتماعية وسياسية واقتصادية شتى تتأثر بدورها بالفلسفة الاجتماعية والسياسية التى تعتنقها الدولة، وبالظروف الاجتماعية والسياسية السائدة وقت تحديد الثمن. كيف يمكن والحال كذلك أن توجد «نظرية للثمن» من أى نوع؟ فلا حجم المنفعة المستمدة من السلع، ولا نفقة إنتاجها، ولا الرغبة فى تحقيق أقصى ربح، ولا العرض والطلب، يمكن أن يصلح تفسيرا للقرارات التى تتخذها الدولة بتحديد الأثمان. قد يكون لبعض هذه العوامل أو كلها أثر فى تحديد الثمن ولكنها قد تكون ضعيفة الأثر فى ذلك، وقد لا يكون لها أى أثر على الإطلاق.

لا عجب أن كتب الاقتصاد الصادرة فى الاتحاد السوفيتى، خاصة تلك الصادرة قبل أن يميل الاتحاد السوفيتى إلى اقتباس بعض سمات النظام الرأسمالى فى الثمانينات، لم تكن تولى أى أهمية تذكر لنظرية تحدد الأثمان. ربما شرحت نظرية ماركس فى توقف الثمن على كمية العمل المبذول فى إنتاجها، ولكن هذه النظرية قدمها ماركس لشرح كيف تتحدد الأثمان فى ظل الرأسمالية، ولإثبات استغلال الرأسمالى للعمال. فما قيمة هذه النظرية، أو غيرها، بعد أن حررت الدولة العمال من الاستغلال الرأسمالى وأخضعتهم لنوع جديد تماما منه؟

ليس هناك إذن نظرية اقتصادية تفسر تحديد الأثمان فى ظل احتكار الدولة، ولا جدوى من محاولة إنشاء مثل هذه النظرية. ولكن الاحتكار فى ظل الرأسمالية يلقى بدوره درجة كبيرة من الشك حول جدوى نظرية الثمن فى هذه الحالة أيضًا، إذ إن احتكار المشروع الرأسمالى لإنتاج سلعة أو خدمة، أو حتى لإنتاج صنف من أصنافها، له شبه كبير، فى هذا الصدد، بحالة احتكار الدولة الاشتراكية. فهنا أيضًا، كما تقول النظرية الاقتصادية، يكون المنتج هو «صانع الثمن» (price maker) وليس مجرد «متلق» له (price taker) كما هى الحال فى ظل المنافسة الكاملة. هذا المحتكر لسلعة ما أو لصنف من أصناف سلعة ما، يتمتع بحرية واسعة فى تحديد الثمن لا يتمتع بها المنتج الصغير فى ظل المنافسة الكاملة.

إن النظرية الاقتصادية تقول لنا: إن المنتج، سواء فى ظل المنافسة الكاملة أو

الاحتكار، يحقق أقصى ربح عندما يتساوى الإيراد الحدى مع النفقة الحدية. ولكن هذا التشابه بين الحالين يخفى فوارق عظيمة بينهما من حيث الحرية المتاحة للمنتج. ففى ظل المنافسة الكاملة يجد المنتج نفسه فى موقف سلبى تمامًا، إذ أن ظروف الإيراد والنفقات محددة بقوى ليس له إلا قدرة محدودة جداً على تغييرها. أما المنتج فى حالة الاحتكار، فيستطيع أن يغير ظروف الإيراد بتغيير مواصفات السلعة التى ينتجها (أو الصنف)، أو بتغيير حجم الطلب عن طريق الإعلان ومختلف وسائل ترويج السلعة، كما قد يستطيع أيضًا تغيير ظروف النفقة بما يتمتع به من قوة احتكارية إزاء العمال الذى يشتغلون فى مشروعه، أو إزاء المشروعات الأخرى التى تبيع له سلعا وسيطة أو مواد أولية. إذا كان المحتكر فى ظل الرأسمالية يتمتع بهذه القدرة العالية على تغيير ظروف الإيراد والنفقات (وهذه القدرة تزداد بالطبع كلما زاد حجم المشروع حتى نصل إلى مشروع بحجم الشركة متعددة الجنسيات)، فإنه يتمتع أيضًا بقدرة عالية على فرض الثمن الذى يريده. والثمن الذى يريده قد يكون هو الذى يحقق أقصى ربح، ولكن ما معنى «أقصى ربح» الآن فى ظل المشروع العملاق؟ هل هو «أقصى ربح» الآن أم فى المدى الطويل؟ أقصى ربح لمالكى المشروع أم أقصى دخل لمدير المشروع الذى قد يكون وقد لا يكون أحد مالكيه؟ هل هو أقصى ربح بفرض بقاء المشروعات القليلة المنافسة، فى ظل احتكار القلة (oligopoly)، أم بعد التخلص منها وإخراجها من ميدان الإنتاج؟ أقصى ربح فقط أم أقصى ربح مع الاحتفاظ بصورة مشرّفة عن المشروع فى أذهان المستهلكين أو فى نظر المجتمع ككل؟ أقصى ربح فى ظل حرب لا هوادة فيها ضد المنافسين القليلين، أم فى ظل اتفاق بين المشروع والمشروعات المنافسة على تقسيم الأرباح أو الأسواق.. إلخ.

هل يمكن أن توجد نظرية تفسر كيف تتحدد الأثمان، تشمل كل هذه الاحتمالات كلها؟ وإذا اكتفى الاقتصادى بشرح كل هذه الاحتمالات (كما يظهر بدرجة متزايدة فى الكتب التى تعالج إستراتيجية المشروع فى ظل احتكار القلة) فهل يعتبر هذا بمثابة تقديم «نظرية للثمن» أم مجرد وصف لردود فعل محتملة إزاء ظروف مختلفة ومتغيرة؟ إن ما يفعله الاقتصادى فى هذه الحالة، يشبه ما يمكن أن نتصور عليه حال عالم الطبيعية إذا ووجه بحالة يكون فيها سلوك التفاحة التى

تنفصل عن فرع الشجرة موزعا بين أكثر من احتمال : إما أن تتجه، كما هو متوقع، نحو الأرض طبقا لقانون الجاذبية، أو أن تتجه إلى أعلى، معارضة بذلك لهذا القانون، أو أن تبقى فى مكانها دون أن تسقط أو ترتفع إلى أعلى، استجابة لعوامل مختلفة يصعب قياس احتمالاتها.

ربما كان شيء كهذا هو ما كان يدور فى ذهن جون استيوارت ميل عندما قال: إن علم الاقتصاد لا يتصور وجوده إلا فى ظل المنافسة الكاملة. فإذا كان النظام الاقتصادى الذى نعيش فيه قد ابتعد ابتعاداً شديدا عن نموذج المنافسة الكاملة الذى كان يتصوره الاقتصاديون التقليديون منذ ما يقرب من قرنين، وإذا كان هذا الابتعاد عن نموذج المنافسة الكاملة يزداد يوما بعد آخر مع نمو حجم المشروعات وزيادة تركزها فى أيد قليلة، أفلا يجب أن نتوقع أن تفقد «نظرية الثمن» أهميتها أكثر وأكثر، مفسحة مكانها لموضوعات اقتصادية أخرى؟

ثانيا: تفسير الأثمان بتفاعل العرض والطلب

تفسير الأثمان بالعرض والطلب ليس قاصرا على الاقتصاديين ولا حتى على المتعلمين، فما أكثر ما نسمع رجل الشارع البسيط وهو يفسر ارتفاع أثمان بعض السلع بكثرة السكان، أو اشتداد الرغبة فيها مع ارتفاع الدخول، أو بتغير الأذواق، أو بندرة طارئة فى الكميات المتاحة من هذه السلع، وكل هذا يدخل بالطبع فيما يسميه الاقتصاديون بالطلب والعرض. الفكرة إذن شائعة وتكفى لاكتشافها درجة معقولة من الفطنة. وإنما يتميز الاقتصادى عن غيره فى هذا الصدد، بما يتوفر فى تفسيره للثمن بالعرض والطلب من دقة وتحليل مستفيض للعوامل المحددة للطلب وللعرض، ولكيفية استجابة الثمن لأى تغير فى أى من هذه العوامل المحددة لهما، والعوامل المؤثرة فى درجة حساسية كل من الطلب والعرض للتغير فى الثمن، وهو ما يسميه الاقتصادى بمرونة الطلب ومرونة العرض، ولأثر كل ذلك على المستوى الذى يستقر عنده «ثمن التوازن»، عندما تكف العوامل المؤثرة فى الطلب والعرض عن التغير، مستعينا لتوضيح كل ذلك بالرسم البيانى المشهور الذى يظهر فيه منحنيا العرض والطلب كحدى المقص، على النحو الذى بيّنه بوضوح كامل الاقتصادى البريطانى الفرد مارشال فى كتابه الصادر فى ١٨٩٠ مبادئ الاقتصاد (Principles of Economics).

المدهش فى الأمر ليس شيوع هذا التفسير للأثمان بالعرض والطلب حتى بين غير الاقتصاديين وغير المتعلمين، وإنما المدهش هو كيف احتاج الأمر إلى انقضاء كل هذا الوقت الطويل قبل أن يتفق الاقتصاديون على هذا التفسير. صحيح أننا نجد إشارات قديمة لتأثر (أو تحدد) الثمن بالعرض والطلب، نجدها عند ابن خلدون، ولمجموعة الاقتصاديين الأوائل السابقين مباشرة على آدم سميث (مثل وليام بتى وكانتيلون وجون ستيوارت) ولكن هذه الإشارات، فضلا عن أنها كانت موجزة وأحيانا تأتى بصدد البحث عن إجابة سؤال آخر غير السؤال عن عوامل تحديد الثمن، كانت تشير إلى تقلب الثمن فى المدى القصير، أما فى المدى الطويل، (أى باستبعاد العوامل الوقتية التى تجعل الأثمان تحيد عن مستقرها الطبيعى)، فقد قدم هؤلاء الكتاب والاقتصاديون تفسيرا آخر غير العرض والطلب. هذا هو ما فعله آدم سميث، وما فعله أيضًا الاقتصاديون التالون له، من ريكاردو وبقية الاقتصاديين التقليديين (Classical)، إلى كارل ماركس، إلى اقتصاديى المدرسة التقليدية الحديثة (Neo-classical)، قبل أن نصل إلى مارشال الذى قدم العرض والطلب كتفسير للأثمان فى المدى القصير والطويل على السواء.

أقول: إن هذا قد يبدو مدهشًا لأن هؤلاء الاقتصاديين السابقين على مارشال لم تكن تنقصهم قدرات مارشال على التحليل أو الملاحظة، بل منهم من يمكن اعتباره اقتصاديا أعظم من مارشال من حيث أهمية مساهماته المبتكرة لعلم الاقتصاد، أو من حيث دقة التحليل، مثل ريكاردو (Ricardo) من الاقتصاديين التقليديين، أو جيفونز (Jevons) من المدرسة التقليدية الحديثة. كيف غاب عن هؤلاء «اكتشاف» مارشال للعرض والطلب كتفسير عام للأثمان يصلح فى جميع الأحوال؟ أم أن الأمر لم يكن فى الحقيقة مجرد عجز عن إدراك التفسير الصحيح، بل إنهم لسبب وآخر، نظروا إلى الأثمان من وجهة نظر أخرى غير تلك التى نظر منها مارشال، فرأوا شيئًا آخر يستحق التأكيد عليه أكثر من العرض والطلب؟ بعبارة أخرى، إن العرض والطلب كتفسير للثمن لم يكن غائبا قط عن ذهن آدم سميث أو غيره من التقليديين، ولا عن ذهن ماركس أو عن أذهان التقليديين المحدثين. إن الفرق بين مواقف هؤلاء جميعا من ظاهرة الثمن والعوامل المحددة له، وبين موقف مارشال، ليس كالفرق بين شخص لا يرى شيئا قائما أمام عينيه لضعف فى بصره، وشخص

آخر يراه بوضوح، بل هو كالفرق بين شخصين ينظران إلى نفس الشىء تحت أضواء مختلفة أو من زوايا مختلفة، فيعطى كل منهما وصفا له مختلفا عن الوصف الذى يعطيه الآخر.

كانت إجابة آدم سميث، عن السؤال: ما الذى يحدد الثمن فى المدى الطويل؟ هى: مستوى النفقة. أو بعبارة سميث نفسه: الثمن «الطبيعى» (natural price)، الذى ينجذب الثمن إليه (gravitates)، هو الثمن المساوى لنفقة الإنتاج، أى ما تحمله المنتج من أجل إنتاج الوحدة الواحدة من السلعة، من أجور وريع وربح (بما فى ذلك فائدة رأس المال). هذه هى نظرية آدم سميث فى الثمن. فهو لا يفسّر الثمن بالعرض والطلب إلا فى المدى القصير (وهذا فى نظر سميث لا يهم كثيراً)، أما فى المدى الطويل فيفسره بنفقة الإنتاج، وهذا هو المهم، إذ إن هذا هو المستوى الذى سوف يستقر عليه الثمن فى نهاية الأمر.

سار ريكاردو على خطى سميث فيما عدا شيئا واحدا هاما، وهو أن نفقة الإنتاج عند ريكاردو، رُدّت كلها إلى شىء واحد، وهو نفقة العمل، فأصبحت نظرية ريكاردو فى الثمن هى «نظرية العمل فى القيمة»، إذ تفسر اختلاف أثمان السلع باختلاف العمل المبذول فى إنتاج سلعة عنه فى أخرى. وقد سار بقية الاقتصاديين التقليديين على خطى ريكاردو، فتبنوا جميعا «نظرية العمل فى القيمة». نعم، القول بالعرض والطلب يصلح لتفسير الثمن فى المدى القصير، أما فى المدى الطويل، أو فى نهاية الأمر، فالثمن تحدده كمية العمل. وهكذا قال ماركس أيضًا. فعلى الرغم من أن ماركس اعتبر الاقتصاديين التقليديين مجرد أبواق للرأسمالية، واعتبر دعوتهم إلى الحرية الاقتصادية مجرد دفاع عن مصالح البورجوازية، فإن ماركس سار على خطى ريكاردو فى اعتبار العمل الإنسانى هو المحدد للثمن، وفى القول بأن اختلاف ثمن سلعتين لا يفسر إلا باختلاف كمية العمل الذى يحتاجه إنتاج كل منهما.

ثم جاء الاقتصاديون الذين عرفوا فيما بعد، فى تاريخ الفكر الاقتصادى، باسم التقليديين المحدثين، فقلبوا الأمر رأسا على عقب، فإذا بالمنفعة، لا النفقة، هى الأساس فى تحديد الثمن، أى أن ظروف الطلب وليست ظروف العرض هى العامل

الحاسم. فقدموا فكرة المنفعة الحدية باعتبارها الإجابة الصحيحة عن السؤال: ما الذى يحدد الثمن؟ وأخيراً جاء مارشال فأعطى لكل من الطلب والعرض حقه، ولم يسمح بأحدهما أن يطغى على الآخر، وقدم لنا نظرية العرض والطلب التى استقرت باعتبارها النظرية المفسرة للثمن منذ ذلك الحين.

والسؤال المهم الآن هو: ما الذى جعل هؤلاء الاقتصاديين العظام يقدمون إجابات مختلفة على هذا السؤال البسيط، الذى يعرف إجابته الصحيحة رجل الشارع البسيط، وإن عبّر عنها بطريقة بدائية؟ رجل الشارع البسيط يعرف أن ثمن السلعة يتحدد بندرتها (scarcity)، والندرة علاقة بين قوة الرغبة وبين سهولة أو صعوبة إشباعها، أى بين الطلب والعرض، فتشتد الندرة كلما زادت الرغبة (مع بقاء الكمية المتاحة على ما هى عليه) أو شحت الكمية المنتجة (مع بقاء قوة الرغبة على ما هى عليه) فما الصعوبة فى الأمر؟ ليس هناك أى صعوبة، كل ما فى الأمر أن الاقتصاديين المتتالين مالوا، لسبب أو آخر، للتأكيد على جانب من الصورة على حساب جوانبها الأخرى، دون أن يكونوا غافلين عن هذه الجوانب الأخرى. ومن ثم يصبح السؤال هو: ما الذى جعل الاقتصاديين المتتالين، يميلون مرة إلى هذا الجانب، ومرة إلى ذاك؟ هنا، فى رأيى، تظهر أهمية الاعتبارات «غير العلمية»، أو فلتسمها إذا شئت، الاعتبارات القيمية أو الأخلاقية أو الميتافيزيقية.

لتوضيح ذلك أبدأ بتذكير القارئ بأن موضوع «الثمن» (price) ظل لعدة قرون وحتى ظهور كتاب مارشال فى ١٨٩٠ يناقش تحت عنوان «القيمة (value)»، فكان السؤال عن عوامل تحديد ثمن سلعة ما، يقدم كسؤال عن العوامل المحددة «لقيمتها». كان آدم سميث وبقية التقليديين يميزون بين قيمة الاستعمال (value in use) وقيمة التبادل (value in exchange)، الأولى تشير إلى منفعة السلعة لمستهلكها، والثانية تشير إلى ما يمكن أن تجلبه لصاحبها فى السوق. وقد ظل ماركس يستخدم هذا اللفظ، كما استمر أوائل التقليديين المحدثين يستخدمونه. ولا يخفى على القارئ ما ينطوى عليه لفظ القيمة من إيحاء أخلاقى لا ينطوى عليه لفظ الثمن (أو لا ينطوى عليه بنفس الدرجة). لفظ القيمة (سواء فى العربية أم مقابله الإنجليزى أو الفرنسى) يعنى ما يعلقه شخص أو مجتمع، من «أهمية» على سلعة ما. هذه الأهمية قد تكون مستمدة من اعتبارات أخلاقية أو

دينية، أو من ميول شخصية بحتة، ولكنها فى جميع الأحوال تعكس نظرة ذاتية وتنطوى على شعور ما لا يمكن وصفه بالصحة أو الخطأ، ولا يمكن حسم الخلاف حوله بالرجوع إلى الواقع. ومن ثم نقول بأن لفظ «القيمة» ينطوى على بُعد غير علمى أو ميتافيزيقى لا ينطوى عليه لفظ «الثمن» الأكثر حيادًا والأكثر موضوعية.

إن وجود هذا البعد الأخلاقى أو الميتافيزيقى فى لفظ «القيمة» سمح للاقتصاديين الأوائل «بتهريب» مشاعرهم الخاصة أو تقييمهم الخاص إلى داخل تحليلهم «العلمى» لظاهرة الثمن. لاحظ مثلا أن آدم سميث كان قريب العهد، بالمقارنة بمن تلاه من اقتصاديين، بسيادة الفكر الدينى وسيطرته على الكتابات الاجتماعية والفلسفية. بل فلنتذكر أيضًا أن آدم سميث كان أستاذا فى الأخلاق أثناء كتابته «لثروة الأمم». أو فلنتذكر تأثره الشديد، وإعجابه، بمدرسة الطبيعيين فى فرنسا، وهى مدرسة كان التحليل الاقتصادى عند أصحابها يختلط اختلاطا شديدا بأفكارهم الغيبية والدينية.

لا يجب أن نتوقع إذن، من آدم سميث، عندما يتكلم عن «قيمة السلعة»، ولو كانت «قيمتها فى التبادل»، أن يتخلص تمامًا من أى أثر للتقييم الأخلاقى. وهنا كان على آدم سميث أن يختار، وهو يحاول أن يقرر المستوى النهائى أو «الطبيعى» كما سماه، الذى يجب أن يستقر عند ثمن السلعة أو قيمتها فى النهاية، بين أن يرجح جانب الرغبة أو المنفعة (أى جانب الطلب) وبين جانب التضحية أو النفقة (أى جانب العرض). إن نفقة الإنتاج تعكس تضحية من كل (أو على الأقل معظم) من ساهم فى الإنتاج. العامل يضحى بجهده وعرقه، والرأسمالى يضحى بالاستهلاك لكى يدخر ما يستثمره فى الإنتاج، وهو (إذا كان أيضًا رب العمل، كما هو المألوف فى وقت سميث) يقوم بتضحية أخرى هى المخاطرة فى مشروع لا يدرى على وجه اليقين ما إذا كان سيجلب له ربحا أو خسارة. فإذا كان لكل إنتاج نفقة، وكل نفقة تقابلها تضحية، أو هى نفسها ليست إلا مجموعة من التضحيات، أفلا يبدو منسجما تمامًا مع الاعتبارات الأخلاقية أن يتحدد ثمن السلعة بما يساوى التضحيات المبذولة فيها، أى بما يساوى نفقة إنتاجها؟ وأن ينخفض ثمن السلعة إذا حدث ما يخفض من حجم هذه التضحيات (أى من نفقة إنتاجها) كما لو حدث تقدم

تكنولوجى مثلا؟ إن هذه النفقة هى «قيمة السلعة»، ليس فقط بمعنى الثمن ولكن أيضًا بمعنى «تقييمها» الصحيح من الوجهة الأخلاقية.

فلنتصور أن آدم سميث خطر له أن من الممكن أن يقول أحد: بأن قيمة السلعة تتحدد بما تحققه لمستهلكيها من إشباع أى بمنفعتها، وليس بما ينطوى عليه إنتاجها من تضحيات. ألم يكن هذا ليبدو لسميث (بل وربما أيضا لمعاصريه) موقفا فاسد الذوق؟ قد يكون المستهلكون على استعداد لدفع ثمن لسلعة ما يفوق ما تتكلفه من نفقة، بل وقد يرتفع الثمن المدفوع بالفعل لهذا السبب فيتجاوز نفقة الإنتاج، ولكن أليس هذا أمرًا عارضا لا يعكس «القيمة الحقيقية» للسلعة، هذه القيمة الحقيقية التى لا تتحقق إلا بعد مرور وقت كاف لكى يزيد المنتجون من إنتاجهم، استجابة لطلب المستهلكين، وهنا فقط يستقر الثمن عند القيمة الحقيقية التى تحددها نفقة الإنتاج؟

القول بأن قيمة السلعة هى نفقة إنتاجها ليس إذن مجرد وصف للواقع، إذ إن الواقع قد يكون كذلك وقد يكون غير ذلك، بل هو وصف لما يعتقد سميث أنه «يجب أن يكون»، أو وصف «لطبيعة الأشياء»، أو لما يتفق مع «الحس السليم»، أو مع «الحسّ الخلقى السائد».

المسألة لا تختلف كثيرا عن ذلك، عندما يتناولها ريكاردو ومن سار وراءه من الاقتصاديين التقليديين. صحيح أن ريكاردو حوّل كل عناصر النفقة إلى عنصر واحد وهو العمل، ولكن هذا بدوره لم يكن وصفا للواقع بقدر ما كان تعبيرا مجازيا يعكس نظرة خاصة للواقع. فلنترك عنصر الأرض جانبا إذ إن ريكاردو، (وسميث من قبله إلى حد ما) رأى فيما يحصل عليه مالك الأرض من دخل (وهو الريع) شيئا ذا طبيعة خاصة لا يحسن اعتباره جزءا من نفقة الإنتاج (وهو ما لن نشغل أنفسنا به الآن). يبقى ما يحصل عليه الرأسمالى كمكافأة على ما قدمه من رأس المال (وهو الربح والفائدة) وما يحصل عليه العمال من أجور. أما العمل، بمختلف أنواعه (الماهر منه وغير الماهر)، فيمكن النظر إليه كتنويعات من عنصر واحد متجانس، ويمكن أن يضاف بعضه إلى بعض، لمعرفة ما يحتاج إليه إنتاج السلعة من مجموع العمل الإنسانى. وأما الآلات ومعدات الإنتاج التى قدمها الرأسمالى فيمكن النظر إليها بدورها كساعات عمل متراكمة أو مخزونة داخل

الآلة، إذ ما الآلة إلا بعض منتجات الأرض التى خضعت للتشكيل والتحويل عن طريق العمل الإنسانى؟ من الممكن إذن حساب نفقة السلعة وكأنها لا تتكون إلا من وحدات من العمل الإنسانى، وهذه النفقة (أى نفقة العمل) هى التى يتحدد على أساسها ثمن السلعة.

هل هذا «التحليل» للثمن وللنفقة، يتضمن وصفا للواقع أم هو أقرب إلى أن يكون تعبيرا مجازيا عنه؟ أليس من السهل أن نرى أن مثل هذا التحليل قد يقبله البعض ويعتبرونه متفقا مع «الحس السليم» أو حتى مع الحس الاخلاقى السليم، إذ يعتبرون أن قيمة الأشياء تزيد أو تنقص مع حجم التضحية المبذولة فى إنتاجها، وأن حجم التضحية المبذولة ليس إلا ما أنفق فى إنتاجها من عمل إنسانى؟ ولكن قد يعتبر آخرون هذا التحليل «مخالفا لطبيعة الأشياء» أو مخالفا «للحس الاخلاقى السليم»، إذ يهمل إهمالا تاما مساهمة الأرض ومنتجات الطبيعة فى الإنتاج، ولا يرى فى الآلات والمعدات إلا عملا متراكما، ولا يرى فى ربح الرأسمالى إلا مقابل ما سبق أن اشتراه من عمل العمال الذين اشتغلوا فى بناء الآلات والمعدات التى يملكها الرأسمالى.

الصورة التى يرسمها ريكاردو (وتابعوه) لعملية الإنتاج، ووصفه للطريقة التى يتحدد بها الثمن ليست أقرب إلى الواقع من تلك التى رسمها سميث، ولكنها تعطى للعمل الانسانى دورًا أكبر مما أعطاه له سميث، وإن كان ريكاردو قد وقف عند هذا الحد ولم يستخلص من تحليله أى نتيجة تتعلق بحق العامل فى الاستئثار بالناتج بأكمله.

الذى فعل ذلك هو ماركس، ولابد أن ماركس قد فرح فرحا شديدا، إذ وجد بين يديه نظرية كاملة جاهزة فى تحديد الأثمان لا تحتاج إلا إلى إضافة صغيرة ليصل إلى «إثبات» استغلال الرأسمالى للعمل، ومن ثم «إثبات» حق العمال دون غيرهم فى الحصول على كل ما ينتج من سلع. هذه الإضافة تتمثل فى نظرية ماركس فى «فائض القيمة».

لن نناقش هنا الخطأ والصواب فى التحليل الماركسى للقيمة وفائض القيمة، فمكان ذلك فى الفصل العاشر، ولكن الذى يهمنا الآن هو أن ماركس نظر إلى ثمن

السلعة بطريقة ليست أكثر ولا أقل فى مدى «علميتها» من طريقة سميث أو ريكاردو. إن ماركس لم يستطع أن يتخلص من النظرة الأخلاقية «للثمن»، فالثمن عنده، كما كان عند سميث وريكاردو وبقية التقليديين «قيمة»، وليس مجرد مبلغ من النقود يدفع للحصول على سلعة أو يتقاضاه المنتج عند بيعها. ومادام الثمن «قيمة» فمن حق ماركس (هكذا ظن) ألا يرى فيه إلا ما بُذل من السلعة من عمل. فالعمل فى نظر ماركس هو التضحية الوحيدة الجديرة بالمكافأة. صحيح أن بناء الآلة فيه تضحية، وكذلك إنتاج مختلف المحاصيل من الأرض أو المعادن من جوفها، ولكن التضحية فى جميع هذه الأحوال هى تضحية العمال. قد يتفق حسّنا الأخلاقى مع حسّ ماركس فى هذا الأمر، ولكن خطأه هو أنه لم يحسن التمييز بين الحكم الأخلاقى ووصف الواقع، إذ قد لا تكون ثمة علاقة بين هذا الحكم الأخلاقى على «قيمة الأشياء»، وبين طريقة تحديد الأثمان (أو قيم التبادل) فى السوق. ناهيك عن القول بوجود استغلال أو عدم وجوده، فهذا أيضا حكم أخلاقى، ولا يمكن اكتشاف وجود «الاستغلال» بمجرد النظر إلى ما يحدث فى الواقع، بل لابد أن نضيف إلى هذا الواقع حسّنا الأخلاقى لنقول بما إذا كان الرأسمالى «يستغل» العمّال أو لا يستغلهم.

ثم جاءت الخطوة المدهشة التالية عندما قام أحد الاقتصاديين التقليديين المحدثين ليقول بفصاحة مؤثرة:

«إن اللؤلؤ ذو قيمة عالية لا لأن الناس يغوصون فى الماء بحثا عنه، بل إن الناس يغوصون فى الماء بحثا عنه لأنه ذو قيمة عالية» Pearls are valuable not because people dive for them, but rather, people dive for them became they are valuable).

المقصود بهذا القول هو محاولة الإطاحة إلى الأبد برد القيمة (أو الثمن) إلى نفقة الإنتاج، وتقديم تفسير شخصى أو نفسى للقيمة.

كان القائلون بهذا هم من عرفوا باسم المدرسة التقليدية الحديثة، وهى تضم اقتصاديين نمساويين (ومن ثم عرفت أيضا بالمدرسة النمساوية)، ومعهم اقتصاديون من بلاد أخرى فى أوروبا الغربية كبريطانيا وفرنسا وإيطاليا. على يد هؤلاء،

وأتباعهم، حلت المنفعة (utility) محل النفقة (cost) كتفسير للقيمة، ولم يعد للكمية المعروضة من السلعة أثر فى تفسير الثمن إلا من حيث تحديدها أى المنافع الحدية يعتد بها.

من الواضح أن أى نظرية تؤكد على دور المنفعة (أو الطلب) فى تحديد الثمن لا يمكن أن تكون مقبولة تمامًا إلا بالاعتراف بدور ما للكمية المعروضة (ومن ثم للنفقة). كما أن أى نظرية تؤكد على دور النفقة (أو العرض) لابد أن تعترف بدور ما للطلب، ولو فى المدى القصير. وقد حاولت فيما تقدم أن أبحث عن تفسير لتأكيد الاقتصاديين التقليديين على النفقة، فكيف يمكن أن نفسر هذا التحول من النفقة إلى المنفعة، أو من العرض إلى الطلب؟ خاصة أن ثلاثة على الأقل من الاقتصاديين مختلفى الجنسيات، وهم منجر (Menger) النمساوى، ووالراس (Walras) الفرنسى، وجيفونز (Jevons) البريطانى قد حملوا لواء هذا التحول، كل على انفراد، وليس نتيجة لتأثر أحدهم بغيره. لابد أن شيئًا ما فى المناخ العام، أو فى الهواء الذى كان يستنشقه الاقتصاديون وغيرهم فى ذلك الوقت، كان يدفعهم دفعا أو يحفزهم إلى الاتجاه بتفكيرهم فى اتجاه دون غيره. فما هذا الذى كان يدفع تفكيرهم فى هذا الاتجاه؟

قد يقال (وقد قيل هذا بالفعل من بعض الكتّاب الماركسيين): إن الرغبة كانت قوية لدى الاقتصاديين المعادين للماركسية أو الذين يخشون خطر انتشارها، فى تقديم تفسير آخر للثمن لا يقوم على اعتبارات النفقة، وعلى الأخص لا يرد كل عناصر النفقة إلى عنصر العمل. كان هذا التحول إلى المنفعة من شأنه أن يقضى إلى الأبد على أى تفسير لقيمة السلعة بحجم ما يحتاجه إنتاجها من تضحية، فالتأكيد على التضحية يفتح الباب للتمييز بين التضحية أو المساهمة ببذل العمل وبين التضحية أو المساهمة بالملكية، كما فى حالة رأس المال والأرض، ومن ثم يفتح الباب أمام القول بالاستغلال. أما «المنفعة» فتمتاز بأن الجميع فيها سواء، أو يمكن أن يكونوا سواء، العامل والرأسمالى وصاحب الأرض، فكل منهم قد أسهم فى خلق منفعة لمستهلكى السلعة، أو فى زيادة هذه المنفعة. فعلى أى أساس إذن يحاول الاشتراكيون الزعم بأن العمال يخضعون للاستغلال؟

هذا التفسير للتحول من النفقة إلى المنفعة ليس من السهل قبوله لأكثر من سبب. فمن ناحية يصعب تصور أن اقتصاديا كبيراً ينفق هذا القدر من الجهد لتقديم نظرية جديدة لها ما لهذه النظرية من دقة وأناقة لمجرد اتقاء خطر سياسى يمكن أن يترتب على اعتناق نظرية أخرى مخالفة. من الصعب على الأقل أن نتصور أن يقوم اقتصادى كبير بهذا العمل وهو واع بأن هذا هو الهدف من عمله. قد يكون لهذا الاتجاه الجديد فى التفكير (نحو المنفعة وابتعادا عن النفقة) جاذبية للاقتصاديين الكارهين للاتجاه الاشتراكى والماركسى تحفزهم على السير فى هذا الاتجاه، كما قد يكون له أيضا جاذبية لدى دارسى علم الاقتصاد وقرائه الذين يحملون نفس الشعور بالنفور من الفكر الماركسى، مما قد يكسب هذا الاتجاه درجة أكبر من القبول والرسوخ فى الدوائر الأكاديمية والجامعات. ولكن يصعب أن نتصور أن الجهد الذى بذل لابتداع هذه النظرية ابتداءً قد تم عن وعى ومدفوع بهذا الباعث السياسى. إن الأستاذ موريس دوب (Maurice Dobb) الاقتصادى الماركسى، والذى كان أستاذا بجامعة كامبردج البريطانية، قد استبعد هو نفسه أن يكون جيفونز(Jevons) على الأقل مدفوعا بهذا الدافع، وإن كان لم يستبعد أن يكون لهذا الدافع بعض الأثر لدى آخرين ممن حملوا لواء تفسير الثمن بالمنفعة الحدية، مثل فايزر(Weiser) وبوم بافيرك (Bohm-Bawerk) النمساويين، وباريتو (Pareto) الإيطالى، الذين يقول دوب عنهم إنهم كانوا جنودا مخلصين فى الدفاع عن الرأسمالية وواعين بالخطر الذى يهددها من الفكر الاشتراكى(١).

على أية حال، فأيا كان دور التحيز السياسى ضد الماركسية أو الاشتراكية عموما فى انتقال الاقتصاديين من تفسير الثمن بظروف النفقة إلى تفسيره بالمنفعة الحدية، فإن هناك عوامل أخرى قد تكون قد أسهمت فى هذا الانتقال، بل وربما كان دورها فى ذلك أكبر من دور هذا التحيز السياسى. إن دوب يشير أيضًا إلى ما كان شائعا فى وقت ظهور نظرية المنفعة الحدية من افتتان بالرياضيات واشتداد الميل لدى الاقتصاديين لتقديم تفسيرات للسلوك الاقتصادى فى صياغة رياضية، وإلى

---

(1) Maurice Dobb: Theories of Value and Distribution since Adam Smith. Cambridge University Press, Cambridge, 1973, Ch. 7.

إكساب نظرياتهم مسحة مما تتمتع به العلوم الطبيعية من درجة عالية من الدقة واليقين، ومن قدرة على التعبير عن قوانينها تعبيرا رياضيا . قد يدعم هذا التفسير أن هذا الاتجاه الجديد نحو استخدام فكرة المنفعة الحدية فى تفسير سلوك المستهلك وفى تحديد الأثمان بدا وكأنه يسمح أكثر من غيره باستخدام الأسلوب الرياضى، كما قد يدعم هذا التفسير أن بعض الاقتصاديين الكبار مثل والراس (Walras) الذين ساهموا فى تطوير هذا الاتجاه الجديد نحو تفسير الثمن بالمنفعة الحدية، بدأوا حياتهم الأكاديمية كمشتغلين بفرع أو آخر من العلوم الطبيعية قبل أن يكتبوا فى الاقتصاد، وكانوا أكثر تمكنا من الرياضيات وشغفًا بها من الجيل السابق عليهم من الاقتصاديين .

قد يكون أيضًا من دوافع هذا التحول من النفقة إلى المنفعة شيوع اتجاه آخر فى المناخ الفكرى السائد قد يكون وثيق الصلة بظهور نظرية داروين فى ١٨٥٩ ، وما أحدثته هذه النظرية من آثار عميقة فى شتى مناحى التفكير . من بين اتجاهات التفكير التى دعمتها نظرية دارون أن «الوظيفة تخلق العضو» وليس العكس، أى أن تطور الكائن الحىّ يحدث استجابة لتغير فى الظروف المحيطة به، تغيرا يخلق حاجات جديدة لدى هذا الكائن، فيستجيب لها بتطوير هذا العضو أو ذاك من أعضائه لكى يستمر على قيد الحياة . الحاجة أمّ الاختراع، وليس العكس . المنفعة المتوقعة من السلعة هى التى تضفى عليها قيمتها، وهذه القيمة المستمدة من المنفعة هى التى تبرر الإنفاق على إنتاجها وليس العكس . قيمة اللآلئ مرتفعة لا لأن الناس يتجشمون المتاعب للحصول عليها بل العكس هو الصحيح، إنهم يتجشمون المتاعب لأن قيمتها مرتفعة . المستهلك هو السيد، فقوة رغباته هى التى تضفى على السلع قيمتها، وليس أمام المنتج إلا الاستجابة لهذه الرغبات .

لا يجبَ أيضًا أن ننسى أن قرنا كاملا يفصل بين كتاب آدم سميث (ثروة الأمم) وكتاباتَ اقتصاديى المنفعة الحدية . وخلال هذا القرن زادت ثروة الأمم فى أوروبا الغربية أضعافا مضاعفة، وتعددت السلع، وظهرت أصناف مختلفة من نفس السلعة بدرجة لم تكن مألوفة فى عهد سميث، وتجاوزت قدرة المجتمع الإنتاجية إنتاج الضرورات إلى إنتاج مختلف أنواع الكماليات . طبعا كانت الحال لاتزال بعيدة كل البعد عن حال المجتمع الاستهلاكى الذى نعرفه اليوم، ولكن المجتمع

الذى عرفه اقتصاديو المنفعة الحدية كان أيضًا بعيدًا كل البعد عن المجتمع الذى عرفه آدم سميث. فى ظل هذه الزيادة فى أنواع السلع المعروضة للبيع، وزيادة نصيب السلع الكمالية منها، يجب أن نتوقع أن يكون طلب المستهلكين أقل ثباتا مما كان عندما كانت الغالبية العظمى من السلع من الضروريات. إن الطلب على الأنواع الضرورية من الغذاء والكساء لا يتغير كثيرًا بين وقت لآخر، (اللهم إلا فى حدود الزيادة فى حجم السكان) أما الكماليات فالطلب عليها أقل ثباتا وأكثر تقلبا. فإذا استخدمنا تشبيه مارشال للطلب والعرض بحدى المقص، فإن الحد الذى يمثله الطلب أصبح فى الربع الأخير من القرن التاسع عشر، أكثر حركة بكثير مما كان فى الربع الأخير من القرن السابق عليه. فى ذلك الربع الأخير من القرن السابق، الذى عاش فيه سميث، كان التغير السريع من سمات النفقة أكثر مما كان من سمات الطلب، إذ كان هذا هو عصر بدايات الثورة الصناعية، عندما كانت الاختراعات الجديدة التى يتم تسجيلها تزداد يوما بعد يوما، فكان الحد الآخر للمقص، الذى يمثل العرض، هو الأقل ثباتا والأكثر تقلبا. والشيء المتقلب أكثر إثارة للانتباه وأكبر حظا من الاهتمام من الشيء الثابت الذى لا يتغير.



قد يقال لنفرض أن كل هذا صحيح، فأى مغزى يمكن أن يحمله هذا كله للمستقبل؟ نعم، كان الاقتصاديون فى وقت ما يفسرون الثمن بنفقة الإنتاج، ثم بعنصر واحد من عناصر النفقة، وهو العمل، ثم بالمنفعة الحدية، ولكن جاء ألفرد مارشال أخيرًا وقال: إن الثمن يتحدد لا بالنفقة وحدها ولا بالمنفعة الحدية وحدها، بل بتفاعل الاثنين معا، أى بالعرض والطلب، لا يقطع أحدهما دون الآخر. هكذا انتهى النقاش وحسم الأمر، وظهر أن نظرية العرض والطلب هى التفسير الصحيح للأثمان. ألا يجب إذن أن نتوقع أن تظل هذه النظرية الصحيحة معنا إلى الأبد، أى طالما بقى معنا اقتصاديون يشرحون كيفية تحدد الأثمان؟

إجابتى عن هذا السؤال تنطوى على الكثير من الشك والتحفظ. نعم، ستظل نظرية العرض والطلب تفسيرا مقبولا لتحدد الأثمان وتقلباتها، ولكن من الممكن جدًا أن نتصور أن يحدث بعد مرور بعض الوقت، طال أم قصر، أن يعود التأكيد

على جانب دون آخر، وأن يصبح هذا التأكيد أمرًا مشروعًا ومستساغا، بل وربما أصبح هذا التأكيد على جانب دون آخر أقرب إلى وصف الواقع من نظرية تعطى العرض والطلب حظا متساويا من الأهمية.

الذى أقصده هو هذا الدور المتزايد الأهمية الذى يحظى به المنتجون ومروجو السلع فى حياتنا الاقتصادية الحديثة، وقدرتهم المتعاظمة على تشكيل رغبات المستهلكين، بل وعلى خلقها من العدم، بمختلف أساليب الدعاية والإعلان وترويج السلع مما سبق شرحه بالتفصيل فى الفصل السابق. يوما بعد يوم يبدو المنتج قادرا أكثر من ذى قبل، ليس فقط على تحديد الكمية المنتجة والسعر الذى تباع به، بل وعلى تحديد حجم الطلب الذى تحظى به سلعته. يوما بعد يوم لا يقتصر دور المنتج على محاولة اكتشاف رغبات المستهلك وحجم الطلب المتوقع من جانبه، فيحدد فى ضوء ذلك الكمية المنتجة والسعر، بل أصبح، أكثر فأكثر، قادرا على اختيار السعر والكمية المنتجة الملائمين، بناء على اعتبارات مختلفة قد لا تقتصر على هدف تحقيق أقصى ربح، ثم يشرع فى «خلق» الطلب اللازم لاستيعاب هذه الكمية المنتجة. فإن لم تكف أساليب الدعاية المألوفة، ابتدع غيرها، وإن لم تكف الأساليب الاقتصادية لجأ إلى أساليب سياسية أو حتى عسكرية. عندما يتوفر للمنتجين ومروجى السلع هذه الدرجة من القوة، أى عندما يصبح الطلب نفسه جزءًا من إستراتيجية المنتج، ألا تفقد النظرية القائمة على التسوية بين الجانبين، الطلب والعرض، جزءًا كبيرًا من أهميتها وجاذبيتها؟ إن جاذبية نظرية العرض والطلب مرتبطة باستقلال كل من جانبى الطلب والعرض عن الآخر، فإذا تطور الأمر فأصبح أحدهما، إلى حد كبير، «تابعا» للآخر، أفلا يجوز أن يصبح من الملائم إعادة صياغة نظرية الثمن لتؤكد على جانب المنتج والبائع وتهمل من جديد، كما أهمل الاقتصاديون التقليديون، جانب الطلب؟ من الممكن جدًا أن يحدث هذا، وإن كان إهمال الطلب فى الحالة الجديدة، أى فى ظل مجتمع الرخاء، يعود إلى أسباب مختلفة تمامًا عن أسباب إهماله لدى الاقتصاديين القدامى عندما كانت الثورة الصناعية فى بداياتها الأولى.

الفصل الثامن

الناتج القومى والعمالة

رأينا فى الفصل السابق أنه، منذ أكثر من مائة عام (١٨٩٠) كتب ألفرد مارشال (A. Marshall) الذى تدين له النظرية الاقتصادية الجزئية (Micro-Economic Theory) بأكبر دين، أن دور العرض والطلب فى تحديد الثمن هو كدور حدى المقص فى القطع: لا يقطع أحدهما دون الآخر. ولكن ظلت النظرية الاقتصادية الكلية (Macro-Economic Theory)، التى تبحث فى مستوى النشاط الاقتصادى فى المجتمع بأسره (حجم العمالة الكلية، مستوى الناتج (أو الدخل) القومى، المستوى العام للأسعار. . إلخ)، لا تحاول الجمع بين ظروف العرض والطلب فى نظرية متكاملة حتى جاء كينز (Keynes) فقدم هذه النظرية. وقد أشار كينز إلى ذلك الانفصام فى الشخصية الذى عاش الاقتصاديون فى ظله ردحًا طويلا من الزمن، وهم ينتقلون من شرح النظرية الجزئية إلى شرح الاقتصاد القومى، بقوله:

«طالما كان الاقتصاديون يعالجون ما يسمى بنظرية القيمة، درجوا على تلقيننا أن الأسعار تحكمها ظروف العرض والطلب، وفى هذه النظرية كان الدور البارز تلعبه تغيرات النفقة الحدية ومرونة العرض فى المدى القصير. ولكن ما إن ينتقل الاقتصاديون إلى الجزء الثانى من بحثهم (بل والأكثر حدوثًا إلى بحث مستقل) لمعالجة نظرية النقود والمستوى العام للأسعار، حتى نجد أننا لا نسمع شيئا عن هذه الأفكار، التى ربما كانت أفكارًا بسيطة حقًا ولكنها على الأقل تمتاز بوضوحها وسهولة فهمها، وإذا بنا ننتقل إلى عالم آخر يقال لنا فيه: إن المستوى العام للأسعار تحكمه كمية النقود وسرعة تداولها، وسرعة التداول بالنسبة إلى حجم الصفقات المعقودة، ومقدار الاكتناز، والادخار الإجبارى، والتضخم والانكماش، ولا يبذل جهد يذكر، أو لا تبذل أية محاولة على الإطلاق، لبيان العلاقة بين هذه الأفكار

والمصطلحات التى تتميز بالغموض، وبين أفكارنا المألوفة والأقل غموضا عن مرونات العرض والطلب. فإذا بنا جميعا قد تعودنا أن نجد أنفسنا يومًا على جانب معين من القمر ويوما على جانبه الآخر، دون أن نعرف الطريق الذى يصل بين هذا الجانب وذاك، وكأننا نتنقل بين عالم اليقظة وعالم الأحلام»[(١)].

لقد أسهم كينز فى إظهار التناظر القوى بين العوامل المحددة للتوازن فى النظرية الجزئية وفى النظرية الكلية. ففى الحالين يتوقف الإنتاج (سواء كان إنتاج صناعة واحدة أم المجتمع كله) والسعر (سواء سعر سلعة واحدة أو المستوى العام للأسعار) والعمالة، على تفاعل قوى العرض والطلب. ففى النظرية الكلية كما فى النظرية الجزئية لا يقطع أحدهما دون الآخر.

إن كل عامل من شأنه أن يساعد على ارتفاع مستوى الناتج القومى (أو الدخل القومى) عن طريق مساهمته فى خفض نفقة الإنتاج، هو عامل يندرج فى ظروف العرض، وكل عامل من شأنه أن يساعد على هذا الارتفاع، عن طريق مساهمته فى زيادة تصريف السلع المنتجة أو التى يمكن إنتاجها، يندرج فى ظروف الطلب. ومن البديهى أن من الممكن تصنيف «العقبات» التى تعطل زيادة الناتج أو الدخل على نفس النحو، إلى عقبات تعطل هذه الزيادة بما تؤدى إليه من ارتفاع نفقة الإنتاج، أو بما تخلقه من صعوبات فى تصريف السلع.

قد يعترض على هذا بالقول بأن هذا الفصل بين عوامل العرض والطلب هو فصل تحكمى إلى حد كبير، على أساس أن ظروف النفقة من ناحية، وسهولة أو صعوبة التصريف من ناحية أخرى ليسا شيئين مختلفين بل هما شىء واحد منظور إليه من زاويتين مختلفتين. فالقول بأن سلعة ما لا تجد من يشتريها، يتضمن الإشارة إلى ظروف النفقة فى نفس الوقت الذى يشير فيه على قلة الطلب، أى إنه يعنى أن نفقة الإنتاج أعلى مما يكون المشترون المحتملون على استعداد لدفعه. كذلك فالقول بأن نفقة الإنتاج مرتفعة هو أيضا وصف نسبى، يشير إلى ارتفاعها بالنسبة لما يكون

(1) Keynes, J.M., The General Theory of Employment, Interest and Money (1936), London, Macmillan, 1957, p. 292.

المشترون على استعداد لدفعه. بعبارة أخرى قد يعترض على التمييز بين ظروف العرض والطلب بالقول بأن كل إشارة إلى وفرة أو قصور الطلب، إنما تشير إلى وفرته أو قصوره بالنسبة لنفقة الإنتاج، وكل إشارة إلى أن مستوى النفقة مرتفع أو منخفض إنما تشير إلى ارتفاعها أو انخفاضها بالنسبة لمستوى معين من الطلب.

على أن هذا الاعتراض ليس من شأنه القضاء على كل فائدة لهذا التمييز بين عوامل العرض وعوامل الطلب، إذ إن كلا من الاستعداد للبيع (العرض) والاستعداد للشراء (الطلب) يتوقف على بعض العوامل التى لا يتأثر بها الآخر أو لا يتأثر بها بنفس الدرجة. ومن ثم فمن الممكن أن نتصور مجتمعًا انخفض فيه الناتج القومى لتغير فى العوامل المؤثرة فى الطلب، دون أن يحدث أى تغير فى ظروف الإنتاج، كما لو فرضت مثلا حماية ضد منتجاته فى الأسواق الأجنبية. وبالعكس يمكن أن نتصور مجتمعًا انخفض فيه الناتج لتغير فى ظروف الإنتاج دون أن يحدث أى تغير فى ظروف الطلب، كما فى تعذر استيراده لمواد أولية تعتمد عليها صناعته. فإذا أردنا استخدام تشبيه مارشال لتوضيح هذه الفكرة قلنا: صحيح أنه إذا كان كل من حدى المقص يتحرك بنفس السرعة فإن من المستحيل تفسير ظاهرة القطع بأحدهما دون الآخر، ولكن إذا أبقينا على أحد الحدين ثابتًا وحركنا الآخر فإن من الممكن تفسير القطع بتحرك هذا الحد الأخير.

وهكذا يمكن أن نقرر باطمئنان أنه ليس هناك من عامل يمكن أن يؤثر فى مستوى الناتج القومى أو العمالة تأثيرًا إيجابيًا أو سلبيا، إلا عن طريق تأثيره فى نفقة الإنتاج أو فى أحد عناصر الطلب.

أما نفقة الإنتاج فنعرف أنها تتوقف على كمية ما يحوزه المجتمع من عوامل الإنتاج (الموارد الطبيعية، رأس المال، العمل، التنظيم) وعلى مستوى الإنتاجية لكل من هذه العوامل.

وأما الطلب فهو إما استهلاك خاص، أو استهلاك حكومى، أو استثمار، أو طلب على الصادرات، ويعتبر الاستيراد تسربًا من إجمالى الطلب. ومن ثم نقول إن: الطلب الكلى = الاستهلاك الخاص + الاستهلاك الحكومى + الاستثمار +

الصادرات ـ الواردات . ويتوقف كل من عناصر الطلب هذه على عدد من العوامل التى أفاض الاقتصاديون منذ كينز فى شرحها .

وعلى هذا يمكن أن نقرر أن زيادة الناتج القومى فى أى بلد لابد أن يكون مصدرها إما زيادة ما تحوزه من موارد طبيعية ، أو زيادة كمية رأس المال أو العمل أو الكفاءات التنظيمية ، أو ارتفاع إنتاجية هذه العوامل ، أو زيادة الطلب الوطنى أو الأجنبى ، أو أكثر من واحد من هذه العوامل أو كلها .

* * *

وقد أثار الاقتصاديون ، أو المهتمون بالشئون الاقتصادية ، هذا التساؤل عن العوامل التى تحدد الناتج القومى والعمالة ، منذ البدايات الأولى لعلم الاقتصاد ، بل وحتى قبل أن تبلغ الكتابات الاقتصادية المستوى الذى يمكن معه وصف هذه الكتابات «بالعلم» . فهذا التساؤل تجده ، ولو بصورة مختلفة جدًا عن الصورة التى اتخذها فيما بعد ، عند «التجاريين» (Mercantilists) ، قبل ظهور كتاب آدم سميث (ثروة الأمم) بقرنين على الأقل . ونجد هذا التساؤل بالطبع عند آدم سميث (كما يتضح من الاسم الكامل لكتابة An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations) ، كما نجده عند بقية الاقتصاديين التقليديين ، وإن كان اهتمامهم انصب على زيادة الناتج القومى والعمالة فى المدى الطويل ، ولم يبالوا كثيرا ببحث أسباب تقلب الناتج والعمالة فى المدى القصير . ثم أثار كينز السؤال من جديد وقدم له إجابة مختلفة عن إجابة التقليديين ، واكتسبت إجابة كينز عن هذا السؤال ذيوعا وقبولا عامًا منذ ظهور كتابه «النظرية العامة فى العمالة والفائدة والنقود» (The General Theory of Employment, Interest and Money) فى ١٩٣٦ ، وحتى أوائل السبعينيات . ولكن خبا نجم الإجابة الكينزية وحظيت إجابة أخرى ، مختلفة تماما عن إجابة كينز ، بالذيوع والقبول العام ، وهى إجابة ميلتون فريدمان (Milton Friedman) فى كتابات متعددة له ظهرت خلال الثلاثين سنة الأخيرة .

الملفت للنظر فى هذا التاريخ الطويل للإجابة عن التساؤل عن العوامل المحددة لمستوى الناتج القومى والعمالة ، التقلب الشديد بين رأى وآخر ، حتى ليكاد أحدهما

أن يكون نقيض الآخر ، وأن هذا التقلب كان فى الأساس بين التأكيد على عوامل الطلب والتأكيد على عوامل العرض . وهو تقلب لابد أن يلفت النظر ويثير التساؤل عن أسبابه .



لم يكن تساؤل التجاريين ، منذ بداية القرن السادس عشر وحتى منتصف القرن الثامن عشر ، عن العوامل المحددة لثروة الأمة مطابقا تمامًا لما نقصده الآن بالكلام عن العوامل المحددة «للناتج القومى» أو» الدخل القومى» . فنحن نعرف أن التجاريين عرّفوا ثروة الأمة بأنها ما تملكه الأمة من ذهب وفضة ، وهو مفهوم يختلف عن مفهومنا المعاصر للناتج القومى ، من حيث إن المفهوم الأول يشير إلى ما تحوزه الأمة فى لحظة ما ، بينما يشير الثانى إلى ما تنتجه فى فترة زمنية معينة . كما أن الذهب والفضة لا يكوّنان فى مفهومنا المعاصر إلا عنصرا من عناصر الناتج الذى يتكون من مختلف السلع والخدمات التى يمكن أن تستخدم لإشباع حاجة ما . ومع هذا فالمفهومان وثيقا الصلة ، أحدهما بالآخر ، لأن الذهب والفضة يمثلان النقود المتداولة (فى عصر التجاريين) ، والنقود المتداولة تزيد عادة بتزايد الناتج القومى . ومن ثم فإن من الممكن أن نعتبر فهم التجاريين لمشكلة العوامل المحددة للذهب والفضة قريبا من فهمنا الحالى لمشكلة تحديد الناتج القومى ، وأن اهتمامهم بزيادة الذهب والفضة له دوافع مماثلة لاهتمامنا المعاصر بزيادة الناتج القومى ، فنحن وهم نعتبر هذه الزيادة وتلك مؤشرا على ارتفاع مستوى الرفاهية .

ولكن الذى نريد أن نؤكد عليه الآن ؛ تركيز التجاريين على عوامل الطلب فى زيادة الثروة ، وبالذات على طلب من نوع معين ، هو طلب الدول الأجنبية على صادرات الدولة محل البحث . انشغل التجاريون بالسؤال عن الوسائل التى يمكن بها أن يزيد طلب الأجنبى على صادرات الدولة ويقل بها طلب سكان هذه الدولة على المنتجات الأجنبية ، أملا فى زيادة الطلب الإجمالى على منتجات الدولة وزيادة ثروتها . لم يول التجاريون عناية كبيرة لجانب العرض ، أى تخفيض نفقة الإنتاج ، وإن كانت لهم بعض إشارات يحفزون بها الدولة على تشجيع الإنتاج

الذى يمكن أن يحل محل الواردات، فكانت أهم مسئولية يلقونها على عاتق الدولة هى فتح أسواق جديدة للتصدير، أو إغلاق السوق الوطنية أمام الواردات.

على العكس تمامًا كان موقف الاقتصاديين التقليديين الإنجليز الذين اعتبروا أن مشكلة الطلب يجرى حلها تلقائيا، إذ إن «العرض يخلق الطلب»، ولا يعطل زيادة الناتج القومى (والعمالة) إلا الصعوبات التى قد تعترض المنتجين وهم يحاولون زيادة الإنتاج. الملفت للنظر هنا هو ذلك الإيمان العميق لدى الاقتصاديين التقليدين «بقانون ساى Say فى الأسواق»، وهو الذى تلخصه عبارة «العرض يخلق الطلب»، إلى درجة أن وصفه جون ستيوارت ميل (J.S. Mill) بأنه:

«أشد مبادئ الاقتصاد السياسى وضوحا وأقربها للحقيقة»، (The most obvious truth in political economy) كان المنطق الذى أدى إلى هذا الاعتقاد، يجرى كالتالى:

كل ما ينتجه المجتمع يقابله دخل، فالناتج القومى والدخل القومى مفهومان مترادفان، أو هما يشيران إلى شيء واحد منظورا إليه من زاويتين مختلفتين. ولكن الدخل القومى لابد أن يكون مصيره شيئا من شيئين: إما الاستهلاك أو الادخار، وهذه بديهية، إذ إن تعريف الادخار هو ذلك الجزء من الدخل الذى لا ينفق على الاستهلاك. والادخار لابد أن يساوى الاستثمار، أى إنه لابد أن ينفق فى نهاية الأمر على زيادة الأصول الإنتاجية، كصنع آلة أو بناء مصنع أو استصلاح أرض.. إلخ. والاستثمار ليس إلا نوعا من الإنفاق أو الطلب، فهو فى هذا مثل الاستهلاك، كل ما هنالك أن الإنفاق الاستهلاكى يذهب لإشباع حاجات مباشرة، والإنفاق الاستثمارى يذهب لزيادة الأصول الإنتاجية لإشباع الحاجات إشباعا غير مباشر. بعبارة أخرى: إن الدخل لابد أن يتحول إلى نوع أو آخر من الطلب، طلب استهلاكى أو طلب استثمارى. فإذا كان الأمر كذلك فإن الطلب الإجمالى لابد أن يكون مساويا للدخل، ومادام الدخل يساوى الناتج (أو المعروض)، فإن النتيجة الحتمية هى أن العرض يخلق الطلب، أو إن أى إنتاج لابد أن يوجد طلب مساوٍ له وكاف لاستيعابه كله. هذا كله تلخصه المعادلات البسيطة الآتية:

الناتج القومى = الدخل القومى

الدخل القوم = الاستهلاك + الادخار

الادخار = الاستثمار

الدخل القومى = الاستهلاك + الاستثمار

أى : طلب على سلع الاستهلاك + طلب على سلع إنتاجية

قد يعترض على هذا بالتساؤل عما يحدث لو كان الاستثمار أقل أو أكثر من الادخار، ألا يكون الطلب الإجمالى فى هذه الحالة أقل أو أكثر من حجم الناتج القومى؟ رد الاقتصاديون التقليديون على هذا بقولهم : إنه حتى لو حدث هذا فإنه لن يدوم إلا ريثما يتغير سعر الفائدة فيجلب تساوى الادخار والاستثمار من جديد. إذ إنه لو قل الاستثمار عن الادخار سينخفض سعر الفائدة فيقل الإقبال على الادخار ويزيد الإقبال على الاستثمار حتى يتساويا . وإذا حدث العكس، أى زاد الاستثمار على الادخار سيرتفع سعر الفائدة وهذا سيؤدى إلى زيادة الادخار وانخفاض الاستثمار فيتساويان أيضًا من جديد.

إذا كان الأمر كذلك فلا مبرر للخوف من أن يزيد الإنتاج على الطلب، فلا يجد المنتجون من يشترى بضاعتهم، فيحل الكساد وتنتشر البطالة. إذ حتى لو حدث هذا فلن يدوم طويلا، إذ إن هناك شيئًا سوف يحدث تلقائيا لتصحيح الأمر، هذا الشىء هو تغير سعر الفائدة. إن العقبة الأساسية (أو الوحيدة) أمام الزيادة المستمرة فى الناتج القومى هى ارتفاع نفقات الإنتاج بسبب ندرة بعض الموارد اللازمة للإنتاج، فإذا لم يعان المجتمع من هذه الندرة فليس هناك ما يمنع من استمرار الإنتاج فى الزيادة. العقبة الوحيدة إذن، إذا وجدت، هى فى جانب العرض، وليست فى جانب الطلب. والذى يهدد نمو الناتج القومى ليست ندرة المشترين بل ندرة بعض عناصر الإنتاج إذ إن «العرض دائما يخلق الطلب».

ظل هذا الاعتقاد سائدا طوال القرن التاسع عشر والعقود الثلاثة الأولى من القرن العشرين حتى جاء جون مينارد كينز فى ١٩٣٦ فقلب الأمر رأسا على عقب من جديد، ووضع التأكيد على جانب الطلب باعتباره العقبة الأساسية فى زيادة

الإنتاج وتحقيق العمالة الكاملة. عاد كينز (ولو بصورة أخرى) إلى موقف التجاريين الذين يعلقون أكبر أهمية على الطلب، (وإن لم يقتصر كينز مثلهم على التأكيد على الطلب الخارجي)، ووجه ضربة قاصمة لفكرة الاقتصاديين التقليديين من أن «العرض يخلق الطلب». فلم يكتف كينز بإنكار أن أى إنتاج سوف يخلق بذاته الطلب عليه، بل قال شيئا يكاد أن يكون عكس هذا بالضبط، وهو أن «الطلب يخلق العرض»، أى إنه إذا وجد المشترون حفز هذا المنتجين على زيادة الإنتاج.

كان الأساس النظرى لهذا التحول من ثقة التقليديين بأن العرض يخلق الطلب، إلى التأكيد على أن من الممكن جداً أن يوجد إنتاج لا يقابله طلب، هو ما بيّنه كينز من أن تقلب سعر الفائدة لا يضمن بالضرورة أن يتساوى الاستثمار مع الادخار. ذلك أن الادخار يتأثر بأمور أخرى (أهمها مستوى الدخل) أكثر من تأثره بسعر الفائدة، والاستثمار قد يكون ضعيف الاستجابة لتغيرات سعر الفائدة إذا سادت ظروف تدعو إلى التشاؤم الشديد بما يمكن أن يحققه المستثمرون من ربح.

هذا التحول اللافت للنظر، من تأكيد على خطر قلة الطلب (الذى نراه عند التجاريين)، إلى إهمال الطلب والتأكيد على خطر ارتفاع نفقات الإنتاج، أى ظروف العرض (الذى نراه عند الاقتصاديين التقليديين)، إلى التأكيد من جديد على خطر قلة الطلب (الذى نراه عند كينز)، اقترن بتحول مماثل فى موقف الاقتصاديين من دور الدولة فى الاقتصاد. فبينما علق التجاريون أهمية كبيرة على ما يمكن أن تقوم به الدولة من دور لزيادة الثروة، وألقوا على عاتقها مسئوليات مهمة لدعم الاقتصاد القومى، علق التقليديون أهمية كبيرة على عدم تدخل الدولة فى الاقتصاد، وأكّدوا على المضار التى يمكن أن تنتج عن إفراط الدولة فى التدخل وتقييدها للحرية الاقتصادية التى يتمتع بها الأفراد. ثم عاد كينز إلى موقف يشبه موقف التجاريين (بل وأشاد بحكمتهم وصواب رأيهم) فعلق أهمية كبيرة على ما يمكن للدولة أن تقوم به من أعمال لإخراج الاقتصاد من حالة الركود وللقضاء على البطالة.

لا بد أن يتساءل المرء، عند هذه النقطة، عن العلاقة بين النظرية الاقتصادية التى يتبناها الاقتصاديون، وبين الدور الذى يريدون من الدولة أن تقوم به، وعما إذا كان

الاعتقاد بصحة نظرية ما، هو الذى أدى إلى اتخاذ موقف معين من دور الدولة فى الاقتصاد، أم أن العكس هو الصحيح، أى أن التطلع إلى قيام الدولة بدور معين فى الاقتصاد هو الذى حفز الاقتصاديين على تبنى نظرية اقتصادية دون غيرها.

إنى أميل إلى ترجيح الاحتمال الثانى، وهذا هو الموقف الذى يتسق مع الموقف الذى اتخذته فى هذه الدراسة كلها. أى إن الأرجح أن رغبة شديدة فى الوصول إلى نتائج عملية معينة، دفعت الاقتصاديين إلى التحيز لسياسة (أو فلسفة) اقتصادية دون غيرها، وأن هذا التحيز هو الذى دفعهم إلى تبنى نظرية معينة تؤدى منطقيا إلى اتخاذ هذه السياسة الاقتصادية المفضلة.

إنى أبنى هذا الترجيح على أمرين:

الأول: أنه فى كل حالة من الحالات الثلاث، كانت هناك بالفعل مصالح اقتصادية قوية تدفع أصحابها (أو المتعاطفين معهم) إلى تفضيل سياسة اقتصادية هى التى تتفق مع النظرية الاقتصادية السائدة أو التحليل الاقتصادى السائد وقتها. وأن التحول من نظرية لأخرى اقترن بتحول فى هذه المصالح. ومن الأسهل على المرء أن يصدق أن تغير المصالح هو الذى أدى إلى تغير النظرية من أن يصدق العكس، إذ ليس من الواضح كيف يؤدى تغير فى النظرية إلى تغير فى المصالح.

والذى أقصده بتغير المصالح بين حالة وأخرى من هذه الحالات الثلاث، هو المنافع الجمة التى كان من الممكن أن تعود على التجار (وهى الطبقة الصاعدة فى أيام التجاريين) من تدخل دولتهم لحمايتهم من منافسة تجار وسلع الدول الأخرى، ومن قيام الدولة بمختلف مشروعات البنية الأساسية وتوحيد العملات والمقاييس والمكاييل فى بداية عصر الدولة القومية مما كان من شأنه توسيع السوق المتاح لتصريف السلع. ثم المنافع الجمة التى كان من الممكن أن تعود على الرأسمالية الصناعية الناشئة فى أوائل عهد الثورة الصناعية، من سحب الدولة يدها فى التدخل وإطلاق حرية أصحاب المصانع الجديدة فى فرض ما يريدون من أجور على العمال. ثم المنافع الجمة التى كان من الممكن أن تعود على الجميع، رأسماليين وعمالا، من وراء تدخل الدولة، فى غمار الأزمة الاقتصادية العالمية فى

الثلاثينيات، لحفز المستثمرين على زيادة الاستثمار والقيام هى نفسها باستثمارات جديدة ضمانا لزيادة حجم الطلب الكلى.

والأمر الثانى الذى يرجح هذا التفسير، هو تلك الثقة الشديدة التى دافع بها كل فريق من الاقتصاديين عن نظريته، ومنهم اقتصاديون كبار لا يثور الشك فى علوّ كعبهم فى التحليل الاقتصادى، رغم ما بين هذه النظرية وتلك من تضاد. لقد أشبع آدم سميث مذهب التجاريين فى الدعوة إلى الحماية وتدخل الدولة سخرية، كما سخر بشدة من تعريفهم للثروة (المراد زيادتها) بكمية الذهب والفضة، وكأنه لا يمكن أن يؤمن بهذه الأفكار إلا أحمق. كما سبق أن اقتطفت وصف جون ستيوارت ميل لقانون ساى (أن العرض يخلق الطلب) بأنه «أشد مبادئ الاقتصاد السياسى وضوحا، وأقربها إلى الحقيقة». ثم جاء كينز فسخر من هذا «القانون» كما سخر من دعوة التقليديين إلى استبعاد دور الدولة فى الاقتصاد القومى وأشاد على العكس بموقف التجاريين فى هذا الصدد. كيف يمكن أن نفسر توالى هذا «العداء» من فريق من الاقتصاديين ضد فريق آخر، لو كان الأمر لا يزيد على اختلاف نظرى لا يمس مصالح اقتصادية مهمة يدافع عنها هذا الفريق، أو مصالح أخرى يدافع عنها الفريق الآخر؟

أعتقد أن هذا التفسير الذى نقول به يستمد دعما إضافيا من متابعة القصة إلى نهايتها، بتتبع ما حدث للنظرية الكينزية فى الثلاثين سنة الأخيرة. فبعد أن ظلت النظرية الكينزية تتربع على عرش النظرية الاقتصادية الكلية لمدة تزيد على ربع قرن، حتى قال أحد كبار السياسيين الغربيين قرب نهاية هذه المدة «لقد أصبحنا كلنا كينزيين الآن»، وأصبح محور السياسة الاقتصادية محاولة الحكومة التأثير فى الطلب الكلى، مرة بزيادته ومرة بتخفيضه، على حسب حالة العمالة ومستوى الأسعار، فتعمل على زيادة الطلب إذا ظهر شبح البطالة والكساد، وتعمل على تخفيضه إذا ظهر شبح التضخم فى ظل عمالة كاملة أو تقرب من العمالة الكاملة، تحول الاقتصاديون مرة أخرى منذ أوائل السبعينيات، من الطلب إلى العرض، وقالوا: إن التأكيد على جانب الطلب كان خطأ يجب تصحيحه، وأن الاستمرار فى الاعتقاد بأن التأثير فى الطلب، بالزيادة أو النقص، هو محور السياسة الاقتصادية سوف ينتج من الأضرار أكبر مما يجلب من نفع. ذلك أننا نعيش الآن، أى منذ أوائل

السبعينيات فى ظل ظاهرة جديدة هى الركود التضخمى (Stagflation) أى اقتران الكساد بالتضخم، فإذا عولج الأول بزيادة الطلب تفاقم الثانى بارتفاع معدل التضخم، وإذا عولج الثانى بتخفيض الطلب زاد الكساد وارتفع معدل البطالة. إنما يكون الحل، هكذا قال ميلتون فريدمان (Milton Friedman) وأتباعه، بالتصدى لجانب العرض، بتخفيض نفقات الإنتاج، عن طريق منع الأجور من الزيادة بمعدلات تفوق معدلات الزيادة فى الإنتاجية، ومن ثم كبح جماح نقابات العمال، وبتخفيض عبء الضرائب على المنتجين، وفى نفس الوقت سحب يد الحكومة من التدخل فى النشاط الاقتصادى على نحو يفرض قيوداً لا لزوم لها على المنتجين ويجعل الحكومة منافسا لهم مما يضعف من حوافزهم على الاستثمار. معنى هذا أن علاج الكساد والتضخم يكون، على عكس ما كان يقول به الكينزيون بالضبط، بتخفيض دور الدولة فى النشاط الاقتصادى بدلا من زيادته.

هكذا عاد الاقتصاديون أدراجهم مرة أخرى إلى التأكيد على جانب العرض (والنفقات) باعتباره العامل الحاسم فى زيادة الإنتاج والعمالة أو تخفيضهما، فأطلق اسم «اقتصاديات العرض» (Supplyside Economics) على هذا الاتجاه الجديد الذى اشتد عوده منذ أوائل السبعينيات ولا يزال هو الاتجاه السائد بين الاقتصاديين حتى الآن. ولكنه كما ترى ليس اتجاها جديداً تماماً، فقد سبق أن قال الاقتصاديون التقليديون: إن كل ما يستحق أن يثير القلق هو ارتفاع نفقات الإنتاج، فمتى وجد العرض وجد الطلب. وهكذا عاد قانون ساى الذى يقول: بأن العرض يخلق الطلب إلى الوجود من جديد، واسترد الاقتصاديون التقليديون جزءاً كبيراً من مكانتهم فى مقررات الاقتصاد فى الجامعات وفى المقالات المنشورة بالمجلات الأكاديمية، بعد أن أصابتها سيادة الفكر الكينزى بضربة شديدة كان يظن أنها ضربة قاتلة.

اقترنت بداية السبعينيات أيضًا بكثرة الحديث عن الشركات متعددة الجنسيات، إذ اشتد نشاطها وزاد بمعدل يفوق بكثير معدل انتشارها فى العقود السابقة، وأصبح من الصعب أكثر فأكثر، أن يعرف المرء مصدر إنتاج سلعة ما، إذ تضافرت مساهمات أكثر من دولة فى إنتاج نفس السلعة، وتكرر قيام شركة عملاقة بإغلاق مصانعها فى دولة لكى تفتح بديلا لها فى دولة أخرى، إذا رأت أن مستوى الأجور

أو معدلات الضرائب فى دولة أنسب لها منها فى دولة أخرى. وكثر الكلام فجأة عن أن العالم أصبح قرية واحدة، يؤثر ما يحدث فى ركن قصىّ منه على ما يحدث فى سائر الأركان. ودخل عمال دول فقيرة فى منافسة قوية مع عمال دول غنية، إذ أصبح من السهل أن تنقل شركة كبيرة أعمالها فتخلق فرص عمالة جديدة فى الدول الفقيرة، على حساب ارتفاع معدل البطالة فى موطن الشركة الأصلى. كما بدأ الحديث يكثر ويتكرر عن الخصخصة، أى بيع شركات ومشروعات مملوكة للدولة للقطاع الخاص، وكأن هذه الشركات العملاقة قد أصبح يسيل لعابها على اقتناص فرص جديدة للربح فى ظل منافسة أشد بين مراكز متعددة للنمو، فإذا تعذر الحصول على فرص استثمار جديد أمكن التعويض عن ذلك بشراء حصيلة استثمارات سابقة. بل وتكررت ظاهرة حدوث انقلاب عسكرى أو سياسى فى دولة بعد أخرى من دول العالم الثالث، يظهر بعد حدوثه أنه أتى لحساب شركة أو مجموعة من الشركات العملاقة التى ترغب فى وضع يدها على بعض الأصول، أو توجيه السياسة الاقتصادية للدولة التى حدث فيها الانقلاب لصالحها. واقترن اسم ميلتون فريدمان أو أتباعه، بأسماء بعض هذه الشركات العملاقة التى ظهر ضلوعها فى بعض الانقلابات، كناصحين أو مستشارين أو مؤيدين للسياسات الاقتصادية الجديدة.

هل كان هذا التحول فى النظرية الاقتصادية، مرة أخرى، من الطلب إلى العرض، ذا علاقة وثيقة بمصالح الشركات الدولية العملاقة، فى وضع حد لنمو قوة النقابات العمالية، وفى إضعاف الدولة والتمكين لهذه الشركات بالحلول محلها فى امتلاك الأصول، وبرفع القيود المفروضة على حركات هذه الشركات بأصولها ومنتجاتها، بين دولة وأخرى؟

هناك دلائل قوية، فى هذا التحول الأخير فى النظرية الاقتصادية الكلية، على أننا بصدد مثال آخر لأسبقية المصالح العملية على التفكير النظرى، أو لأسبقية التحيز على العلم.

الفصل التاسع

توزيع الدخل ـ [١]

(أو الرأسمالية العلمية)

الفقر مشكلة قديمة، قدم صراع الإنسان من أجل البقاء، والوعى بها أيضًا قديم. ولكن للفقر والوعى به صورتين إحداهما أقدم من الأخرى، وإن كانت كلتاهما تنطوى على شعور بالحرمان.

الصورة الأولى للفقر هى العجز عن إشباع الحاجات الضرورية. والشعور بالحرمان الذى تسبّبه هذه الصورة من الفقر لا يحتاج وجوده إلى أكثر من أن يكون الإنسان حيا، قادرا على الشعور بالجوع أو البرد أو بالحاجة إلى الجنس الآخر، مع عجزه عن إشباع أى من هذه الحاجات.

أما الصورة الأخرى للفقر، فهى أكثر تعقيداً. وأقصد بها الشعور بالفقر بالمقارنة بأشخاص آخرين. الشعور بالحرمان هنا موجود بالطبع، بل كثيراً ما يكون أكثر حدة وقسوة منه فى الصورة الأولى للفقر، وهو أيضًا قديم. صحيح أنه يفترض وجود مجتمع، ولكن انقسام المجتمع الإنسانى إلى أغنياء وفقراء، ظاهرة تعود بدورها إلى أقدم العصور.

كلتا الصورتين من الفقر تفترض مقارنة ما. فالفقر دائما نسبى ولكن النسبية فى الصورة الثانية أكثر أهمية ووضوحا. الفقر بمعنى العجز عن إشباع الحاجات يزيد قوة وضعفا، ليس فقط بقلة الدخل أو كثرته، ولكن أيضًا بشدة الحاجة أو ضعفها، والناس يتفاوتون فى شدة الحاجة كما يتفاوتون فى الدخل. هناك الأكثر قناعة من غيره والأقل طمعا، ولكن هناك أيضًا من يحتاج إلى غذاء أكثر من غيره أو إلى

كساء أعلى تكلفة، إذا كان مثلا يعيش فى بلد أشد برودة. ولكن يبدو أن الاختلاف بين الناس الراجع إلى اختلافهم فى شدة أو ضعف احتياجاتهم أقل بكثير وأكثر ثباتا من الاختلاف بينهم فى تقدير مركزهم النسبى فى المجتمع بالمقارنة بآخرين.

إن هذه الصورة الثانية من صور الحرمان (الناتجة عن مقارنة المرء نفسه بالآخرين من حيث الفقر والغنى) تعتمد (أكثر من الصورة الأولى بكثير) على عوامل نفسية بحتة، قد تختلف بشدة من شخص لآخر، ومن مجتمع فى ظرف تاريخى معين إلى مجتمع آخر أو فى ظرف تاريخى مغاير. وقد يكون هذا النوع من الشعور بالحرمان أقوى بشدة فى ظل ثقافة معينة أكثر منه فى غيرها. ولكنى أعود فأقول: إن الشعور بالحرمان الناتج عن هذه المقارنة قد يكون فى بعض الأحيان شديد الوطأة على النفس، بل وقد تزيد قسوته على قسوة الجوع أو الحرمان من الملبس أو المسكن الضروريين، وقد يدفع هذا النوع من الحرمان، الناتج عن الشعور بالضآلة بالمقارنة بالآخرين، إلى ارتكاب أعمال بالغة البشاعة قد لا يؤدى إليها الشعور بالحرمان من بعض ضروريات الحياة.

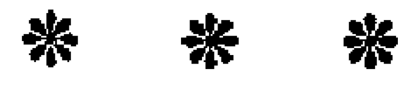
أما الوعى بوجود مشكلة الفقر بصورتيها فيعود أيضًا إلى أقدم العصور، يدل عليه ذلك الإجماع التام، أو ما يكاد يصل إلى حد الإجماع التام، على التنديد بالفقر بنوعيه، فى مختلف الأديان السماوية، ومن جانب كبار المفكرين والمصلحين الاجتماعيين عبر العصور. كلهم استهجنوا العجز عن إشباع الحاجات الضرورية، كما استهجنوا وجود الفقر المدقع إلى جانب الثراء الفاحش. وكلهم دعوا إلى القضاء، أو التخفيف من كلتا الصورتين من الشعور بالحرمان، بوسيلة أو بأخرى. المسيحية اعتبرت دخول الثرى الجنة أصعب من مرور الجمل من ثقب إبرة، والإسلام ندد بالذين يكنزون الذهب والفضة وحض على الإحسان للسائل والمحروم. وحرمت معظم الأديان الربا لما ينطوى عليه من استغلال الغنى للفقير كما ندد به فلاسفة اليونان. وعرّف أفلاطون الغنىّ بأنه ليس من كثر ماله بل من قلّت حاجاته. واعتبر أرسطو سعى المرء إلى زيادة ماله عملا «غير طبيعى» لأنه لا نهاية له، والشيء الطبيعى هو ما كان له نهاية. وفى عصر النهضة الأوروبية هاجم توماس مور نظام تسوير الأراضى (Enclosure) الذى أدى إلى حرمان الفقراء من استخدام الأراضى الشائعة لرعى أغنامهم، وجمع الأخشاب، لصالح الراغبين فى

تحويل هذه الأراضى إلى ملكية خاصة يمارسون فيها الرعى بغرض الربح، وتصوّر توماس مور مجتمعا، اعتبره مثاليا، تزول فيه الملكية الخاصة ويتساوى فيه الناس.

ثم احتلت مشكلة الفقر مكانة أكبر من اهتمام المفكرين والمصلحين بعد قيام الثورة الصناعية، إذ أدت الزيادة السريعة فى الثروة حينئذ، وما صاحبها ثم ما أعقبها من تقدم تكنولوجى سريع، إلى اشتداد حدة الشعور بالفقر بصورتيه: الشعور بالعجز عن إشباع الحاجات، بسبب تعدد الحاجات نتيجة للتقدم التكنولوجى نفسه، والشعور بالفقر بالمقارنة بثراء الآخرين، بسبب زيادة الفرص المتاحة للبعض لتحقيق المزيد من الثراء، ومن ثم اتساع الفجوة بين الأغنياء والفقراء. لا عجب إذن أن اقترن قيام الثورة الصناعية وما أعقبها من تقدم اقتصادى سريع، بنشوء الدعوات الاشتراكية التى نددت بالفقر بصورتيه، أولاً على يد الاشتراكيين الذين سماهم ماركس «بالاشتراكيين الخياليين»، ثم على يد ماركس وأتباعه.

التنديد بالفقر إذن قديم، وكذلك الدعوة إلى القضاء عليه أو التخفيف منه بإحدى وسيلتين: إما تطوعا أو جبرا. فحفز الأغنياء على التنازل، بإرادتهم الحرة، عن جزء من مالهم للفقراء، تخفيفا من معاناتهم، دعوة قديمة تجد أمثلة عليها فى أقدم الحضارات، كالحضارة المصرية وحضارة ما بين النهرين، كما نجدها فى معظم الأديان. ولكننا نجد أيضًا فى أقدم الحضارات وبعض الأديان، أمثلة على إجازة تدخل الدولة لإجبار الأغنياء على التنازل عن جزء من مالهم لتوزيعه على الفقراء. من ذلك إجازة الإسلام لفرض الزكاة جبرا على من تخلف عن دفعها، وذهاب حصيلتها لبيت المال لإنفاقها على إشباع ما يعتبر من حاجات المجتمع الضرورية. وبينما اقتصر توماس مور على التعبير عن تعاطفه مع الفقراء دون أن يدعو أحدا إلى عمل أى شىء لتحسين أحوالهم، دعا الاشتراكيون فى بداية عصر الثورة الصناعية الأغنياء إلى التنازل عن ملكياتهم وتحويلها إلى ملكية عامة أو تعاونية، على أن يتم هذا طوعا ودون إجبار، معولين على مجرد قوة «الإقناع». أما ماركس وأتباعه فدعوا الفقراء إلى الثورة، على أساس أن الرأسماليين لن يتنازلوا عن ملكياتهم إلا بالقوة. وكأن الحديث المأثور عن نبىّ الإسلام (ﷺ): «من رأى منكم منكرا فليغيره بيده، فإن لم يستطع فبلسانه، فإن لم يستطع فبقلبه، وهذا أضعف الإيمان»

ـ يمثل الخطوات الثلاث التى مر بها موقف المنددين بالفقر على مرّ العصور، إذ بدأت الدعوة بمحاولة التغيير «بالقلب» ثم «باللسان» ثم «باليد».



ولكن قيام الثورة الصناعية اقترن أيضًا بظهور علم الاقتصاد، وكان من الطبيعى أن يتخذ الاقتصاديون الأوائل موقفا إزاء قضية الفقر والغنى، أى أن ينحازوا لجانب دون آخر. وقد اختار رواد هذا العلم، من البداية، الانحياز إلى جانب مالكى الثروة، من ملاك الأراضى الزراعية أوّلاً، كما فى حالة مدرسة الطبيعيين، ثم إلى أصحاب المصانع والرأسماليين، كما فى حالة آدم سميث وبقية الاقتصاديين التقليديين، ثم إلى أصحاب المشروعات الإنتاجية من أى صنف، زراعية أو صناعية أو تجارية، وسواء كان المنتج سلعة أم خدمة، كما فى حالة اقتصاديى المدرسة التقليدية الحديثة وحتى الآن.

كان هذا التحيز لصالح مالكى الثروة، سافرًا فى أحيان قليلة، ومستترًا فى معظم الأحيان. وكان التستر برداء العلم، يتم أحيانا دون أن يكون الاقتصادى واعيا بالضرورة بأنه يحاول أن يستر تحيزه بالعلم، بل ودون حتى أن يكون واعيا بتحيزه أصلا. إن السيرة الشخصية لمعظم هؤلاء الاقتصاديين الكبار، الذين انحازوا لصالح الملاك وضد الفقراء، سيرة ناصعة تدل على تمتع أصحابها بأكبر قدر من النزاهة والاستقامة الخلقية. ولكن هذا لا يتعارض بالطبع، كما لابد أن اتضح من مناقشاتنا السابقة، مع وجود التحيز لجانب دون آخر. كان هؤلاء الاقتصاديون (أو أغلبهم) يثقون ثقة تامة بأن العلم فى جانبهم، وأن النتائج التى توصلوا إليها هى ما يجب أن يتوصل إليه أى شخص محايد سليم التفكير. فإذا كانت هذه النتائج تنطوى على تأييد للنظام الرأسمالى أو دفاع عنه، فهذا فى نظرهم ليس إلا الأساس العلمى «للرأسمالية».

كان من الطبيعى أيضًا أن يرفض بعض الاقتصاديين هذا التحيز للرأسمالى، وكان أشهر هؤلاء الرافضين، كارل ماركس وفردريك أنجلز. وهما لم يقتصرا على فضح التحيزات الكامنة وراء الدفاع «العلمى» عن الرأسمالية، بل قدما بدورهما ما اعتقدا أنه دفاع «علمى» عن نظام بديل هو الاشتراكية. ولكن الحقيقة أن الفكر

الاقتصادى الماركسى لم يكن أقل تحيزا ولا أقرب إلى العلم من فكر الاقتصاديين التقليديين أو التقليديين المحدثين. ومن ثم فإن النظرية الاقتصادية الماركسية لا تستحق فى رأيى وصف «الاشتراكية العلمية» بأكثر مما تستحق النظرية الاقتصادية التقليدية، أو التقليدية الحديثة، وصف «الرأسمالية العلمية»، وهو ما أحاول بيانه فى هذا الفصل والفصل الذى يليه، مخصصا ما بقى من هذا الفصل «للتحيز الرأسمالى»، والفصل التالى «للتحيز الاشتراكى».

* * *

ثمة خمسة مواقف على الأقل، اتخذها الاقتصاديون وهم بصدد تحليلهم لظاهرة الفقر والغنى، منذ آدم سميث وحتى الآن، وتقوم إما على اختيار تحكمى، أى تفضيل لا يستند إلى أساس من العلم، أو على موقف أخلاقى لا يمكن الحكم عليه بالصحة أو الخطأ باتباع أسلوب علمى. ولكن هذه المواقف الخمسة جرى تقديمها مختلطة ببعض النظريات العلمية، بعضها صحيح وبعضها مشكوك فى صحته، فساعد هذا الاختلاط بين العلم وغير العلم، على اكتساب دفاع هؤلاء الاقتصاديين عن الرأسمالية سمة العلم، دون استحقاق فى رأيى، كما سأحاول الآن أن أبيّن، بتناول هذه المواقف الخمسة واحدًا بعد الآخر.

١- مشكلة الفقر والغنى كقضية توزيع الدخل

اعتاد دارسو علم الاقتصاد النظر إلى مشكلة الفقر والغنى على أنها تتعلق بنمط توزيع الدخل (Income Distribution)، بمعنى أن المشكلة تتمثل فى انخفاض نصيب مجموعة من الناس فى الدخل القومى، بالمقارنة بنصيب مجموعة أخرى، على الرغم من أن المجموعة الأولى تتكون من عدد من الأفراد، أكبر من أفراد المجموعة الأخرى. من ذلك أن يقال مثلا: إن الأجور تمثل ٣٠٪ من الدخل القومى بينما تمثل الدخول المستمدة من الملكية، كالريع والأرباح والفوائد، ٤٠٪ على الرغم من أن عدد من يعتمد على الأجر أكبر بكثير من عدد المعتمدين على الدخل المتولد من الملكية. أو كأن يقال: إن أفقر ٣٠٪ من السكان يحصلون على ٥٪ من الدخل القومى أو أقل من ذلك، بينما يحصل أغنى ٥٪ من السكان على ٣٠٪ أو

أكثر. ويدخل فى هذا أيضًا (أى فى النظر إلى مشكلة الفقر والغنى على أنها قضية توزيع للدخل) القول مثلا بأن سكان محافظات البحر الأحمر فى مصر يحصلون على دخل سنوى، فى المتوسط، يقل عن متوسط الدخل فى مصر كلها، بنحو النصف، أو القول بأن ما لا يزيد على ٥٪ من ملاك الأراضى الزراعية فى مصر كانوا يحصلون على أكثر من نصف الدخل الزراعى المصرى قبل ثورة ١٩٥٢ .... إلخ.

كل هذه أمثلة على النظر إلى مشكلة الفقر والغنى على أنها مشكلة توزيع للدخل. وقد اعتاد دارسو علم الاقتصاد أن ينظروا إلى مشكلة الفقر هذه النظرة بسبب أن الاقتصاديين، منذ نشأة علم الاقتصاد، صوروا لنا القضية على هذا النحو، فغاب عن أذهاننا أن من الممكن تصوره على أى نحو آخر، ولم نلتفت إلى أن اعتياد تصورها على أنها مشكلة «توزيع» يمكن أن يوقعنا فى أخطاء فى التحليل وفى السياسة الاقتصادية على السواء.

وأول ما أريد أن ألفت النظر إليه أن النظر إلى قضية الفقر والغنى على أنها قضية توزيع للدخل لم يكن من الممكن أن يشيع، أو أن ينشأ أصلا، قبل أن تشيع أو أن تنشأ فكرة الدولة أو القومية، وقبل أن يشيع الشعور بالانتساب إلى دولة ما أو أمة. فالدخل المقصود فى عبارة «توزيع الدخل» هو الدخل القومى، أى الدخل أو الناتج الذى تحصل عليه الدولة أو الأمة فى مجموعها، ومن ثم يشير «توزيع الدخل» إلى نصيب فرد أو طائفة أو طبقة فى مجموع دخل الأمة أو إنتاجها.

ومن البديهى أن السؤال عن نصيبى النسبى فى دخل أمة أو دولة يفترض النظر إلى مجموعة من البشر على أن هناك ما يجمعهم ويميزهم عن سائر الأمم أو الدول، بل ويفترض أيضًا أننى «أنتسب» على نحو ما إلى هذه المجموعة من البشر، مما لا يتحقق بالضرورة فى علاقتى بغيرها من المجموعات البشرية. يترتب على هذا أنه من الصعب أن نتصور مثلا أن مجموعة من الحرفيين فى مدينة كنابولى أو ميلانو، فى القرن الثانى عشر أو الثالث عشر الميلادى، كانت تنظر إلى ما تحصل عليه من أجور أو دخل على أنه جزء من الدخل القومى لإيطاليا، فى وقت لم تكن الدولة الإيطالية الموحّدة قد وجدت بعد، ولا كان الشعور بالانتساب إلى «الأمة الإيطالية»

قد قوى أو حتى قد وجد بعد. ربما شعر سكان هذه المدينة أو تلك من المدن الإيطالية بنوع من الانتساب والولاء لمدينتهم، كما لابد أن يشعر كل منهم بالانتساب والولاء لأسرة، وربما أيضًا باشتراكه مع غيره من الأوروبيين فى الانتساب إلى المسيحية، ولكن الشعور بالانتساب لأمة - هى الأمة الإيطالية - كان لابد أن ينتظر ظهور الدولة الموحدة، أو على الأقل نمو الشعور القومى الذى أدى إلى ظهور الدولة الموحدة.

ولكننا نعرف أن الدولة القومية والشعور القومى بالصورة التى نعرفها الآن، ظاهرة حديثة نسبيا لم تعرفها أوروبا قبل عصر النهضة، أى قبل القرن الخامس عشر، وهو نفس الوقت الذى ظهر فيه مذهب التجاريين الذين اهتموا ببحث العوامل التى تؤدى إلى زيادة ثروة الدولة. لم يهتم هؤلاء الاقتصاديون (أو بالأحرى هؤلاء الكتاب فى الأمور الاقتصادية) بمشكلة الفقر والغنى، بل كانت بداية هذا الاهتمام بمشكلة الفقر والغنى، فى الكتابات الاقتصادية التى لها أى سمة من سمات العلم، هى على يد الطبيعيين فى الربع الثالث من القرن الثامن عشر. كانت بداية متواضعة للغاية، ولكنها، وقد نشأت بعد نشوء الدولة القومية، صورت المشكلة على أنها قضية «توزيع للدخل أو للناتج القومى».

نظر أصحاب المدرسة الطبيعية إلى دخل ملاك الأرض كجزء من ناتج أكبر، هو دخل الأمة، كما نظروا إلى دخل المزارعين، المشتغلين بالفعل بزراعة الأرض، كجزء آخر من هذا الناتج الأكبر، وإلى دخل سائر الطوائف، من صناع وتجار ومهنيين، كجزء ثالث من الدخل وصفوه بأنه «طفيلى»، إذ اعتبروا أن الحصول عليه لا يقابله أى مساهمة حقيقية فى الناتج القومى. كانت هذه هى البداية الأولى للنظر إلى ظاهرة الفقر والغنى كقضية «توزيع للدخل»، وكذلك البداية الأولى لتقسيم المجتمع إلى طبقات (عمال وملاك أراض ورأسماليين). ومن الطبيعيين انتقل هذا التقسيم الثلاثى للمجتمع وعناصر الإنتاج إلى آدم سميث الذى ترسخ على يديه النظر إلى مشكلة الفقر والغنى على أنه مشكلة توزيع للدخل، واستمرت هذه النظرة سائدة فى التحليل الاقتصادى حتى الآن.

أقول: إنه لم تكن هذه النظرة إلى مشكلة الفقر والغنى على أنها مشكلة توزيع ممكنة إلا مع ظهور فكرة الدولة القومية ونمو الشعور بالانتساب إلى هذه الدولة.

فهل هناك أى ضرر من تصويرها على هذا النحو؟ وهل يمكن أن نتصور المشكلة على نحو آخر؟ وإجابتى هى: نعم من الممكن، ونعم قد يوجد بعض الضرر.

المسألة واضحة تمامًا فيما يتعلق بالصورة الأولى من صورتى الفقر اللتين ميزت بينهما فيما تقدم، وهى العجز عن إشباع بعض الحاجات الأساسية، إذ لا يحتاج وجود هذه الصورة من صور الفقر ولا الشعور بها إلى وجود أى شخص آخر على الإطلاق. الحرمان هنا فردى بحت، تثيره العلاقة بين ما يحصل عليه الفرد من دخل وبين الإنفاق اللازم لإشباع حاجاته الأساسية، بصرف النظر عن موقع هذا الفرد من المجتمع. بل وحتى الصورة الثانية من صور الفقر، وهى قلة دخل الفرد بالمقارنة بدخول الآخرين، يمكن أيضًا تصورها دون أن تثور فى الذهن قضية «توزيع الدخل». إذ يكفى لوجودها أن يقارن فرد حاله بحال شخص آخر أو بأشخاص آخرين، دون أن يتطرق ذهنه إلى التفكير فى نصيبه هو أو نصيب الآخرين من كعكة كاملة، هى كعكة الناتج القومى. ليس أدل على ذلك من أن هذه الصورة الثانية من صور الفقر (أى مقارنة الفقر بالثراء) والشكوى منها والتنديد بها، أقدم بكثير من نشوء فكرة الدولة أو الأمة، ناهيك عن فكرة الناتج أو الدخل القومى.

ليس أيضا من الصعب أن نتبين أن هذا التصوير لمشكلة الفقر على أنها مشكلة توزيع الدخل القومى، وهو التصوير الحديث نسبيا، والذى لم ينشأ إلا بنمو الشعور بالانتساب أو الولاء لأمة ما أو دولة، يمكن أيضًا أن يزول أو يصبح أقل انتشارا، ويحل محله غيره، متى قوى شعور بالانتساب أو الولاء لمجموعة من الناس أكبر أو أصغر من الأمة، وزادت قوة هذا الشعور ففاقت قوة الشعور الوطنى. بل إن شيئا كهذا يبدو وكأنه قد بدأ يحدث بالفعل. فمع «العولمة»، وما تعنيه من تقصير المسافات بين الأمم، سواء المسافات التى تقطعها السلع والخدمات والعمالة ورؤوس الأموال، أو التى تقطعها الأفكار والعادات وأنماط السلوك والقيم، قوى الشعور بالتعاطف مع مجموعة إنسانية أوسع من الأمة، وقد يقوى هذا الشعور بالتعاطف حتى يقترن بشعور بالانتساب والولاء. وفى ظل مشاعر التعاطف والانتساب والولاء تكثر المقارنة بين الفقر والثراء فى خارج الدولة الواحدة، أو بين فقر مجموعة من الناس فى أمة، وثراء مجموعة من الناس فى أمة

أخرى. وشيئا فشيئا قد تكتسب هذه المقارنات قبولاً عامًا فتعتبر مقارنات جديرة بالاهتمام، مثلما كانت المقارنات بين الفقر والغنى داخل الدولة الواحدة تثير الاهتمام من قبل ولا تزال. وقد تثير هذه المقارنات بين الأمم مشاعر قد تدفع إلى محاولات للتقريب بين الدخول على مستوى العالم ككل، أو على الأقل على مستوى أوسع بكثير من مستوى الدولة الواحدة.

ويمكن تقديم مثال على ذلك يتعلق بالمنطقة العربية. ففى سنوات الخمسينيات والستينيات من القرن العشرين، عندما قويت حركة القومية العربية، واشتدت الدعوة إلى الوحدة العربية وحققت بعض النجاح فى الواقع، كثرت المقارنات بين ثراء الدول العربية المنتجة للنفط وفقر دول عربية أخرى، وأصبحت هذه المقارنات تثير من الاهتمام أكثر مما كان يمكن أن تثيره قبل ذلك بعشرين أو ثلاثين عامًا. وعندما ضعفت حركة القومية العربية فى العقود الأخيرة قل ذكر هذه المقارنات وقل الاهتمام بها، بل أصبح من المتوقع أن يكون رد الفعل، إذا ذكرت مثل هذه المقارنات، أن يثور التساؤل، وما وجه هذه المقارنات أو مغزاها؟ هل الخليجيون مسئولون عن فقر المصرى أو السودانى؟

إن اعتبار قضية الغنى والفقر قضية توزيع للدخل، ليس إذن بالموقف الحتمى، أو الواضح بذاته، إذ يمكن النظر إليها مجردة عن قضية التوزيع، كما أن حدود «الدخل» الذى تثور المناقشة بشأن توزيعه، ليست بدورها حدودا واضحة بذاتها وثابتة، بل قد تختلف باختلاف الظروف والأحوال. بعبارة أخرى، إن اعتبار قضية الغنى والفقر قضية توزيع للدخل، واختيار دخل إجمالى معين، للتساؤل عن مدى مشروعية توزيعه، كلا الموقفين ينطوى على موقف أخلاقى أو قيمى، مستمد لا من ملاحظة الواقع وتحليله، بل من مشاعر بالانتساب أو الولاء أو التعاطف لا علاقة لها بالعلم، ومن الممكن جداً أن تتغير بتغير موضوع الولاء أو بتغير قوة الشعور بالتعاطف نحو مجموعة أو أخرى من الناس.

أريد أن أضيف الآن: أن تصوير قضية الفقر والغنى على أنها قضية توزيع للدخل ينطوى كذلك على أخطار يمكن أن تدفع بمناقشة مشكلة الفقر فى مسارات لا تخلو من خطأ فى التحليل، وقد تسفر عن سياسات اقتصادية غير مرغوب فيها. وفى رأيى أن مثل هذه الأضرار قد وقع بالفعل.

فمن السهل جدًا متى عرضت مشكلة الفقر والغنى على أنها مشكلة نمط توزيع الدخل، أن نتصور أن هناك طريقين لحل مشكلة الفقراء: طريق مباشر، وهو أن توفر للفقراء وسيلة لزيادة دخلهم، إما بتوفير فرص عمل لم تكن متوفرة، أو بالأخذ من الغنى لتعطى الفقير، وطريق غير مباشر، وهو أن نزيد الدخل القومى مع الاحتفاظ بنصيب الأغنياء ثابتا. دعنا نسمى الطريق الثانى نموا أو تنمية، أى نمو أو تنمية الدخل القومى، أما الطريق الأول فهو قد يتضمن «إعادة توزيع للدخل»، وقد يتضمن أى وسيلة أخرى مباشرة لزيادة دخول الفقراء بصرف النظر عما يحدث للدخول الأخرى. لقد أظهر الاقتصاديون الأوائل، سواء من الطبيعيين أو الاقتصاديين التقليديين، نفوراً واضحًا من أى تدخل من جانب الدولة لتحسين حال الفقراء بإعادة توزيع الدخل أو بزيادة دخولهم زيادة مباشرة، إما على أساس أن هذا التدخل يتعارض مع «النظام الطبيعى للأشياء»، كما ذهب الطبيعيون، أو على أساس أن هذا التدخل سوف يضر بمعدل نمو الناتج القومى، وربما أضر بالفقراء أنفسهم فى المدى الطويل، كما ذهب الاقتصاديون التقليديون، من سميث فصاعدا.

هذا الموقف لابد أن يؤدى إلى اعتبار أن الطريقة الوحيدة التى يمكن أن يعوَّل عليها لحل مشكلة الفقر هو زيادة حجم الناتج القومى، على أمل أن هذه الزيادة سوف يتسرب منها جزء إلى أيدى الفقراء. صحيح أن هذه الزيادة قد تذهب أولا إلى أيدى الأغنياء، ولكن الأغنياء هم الذين يخلقون فرص العمل للفقراء ويدفعون لهم أجورهم، إذن فإن حل مشكلة الفقر لا يتم إلا إذا زادت أولاً دخول الأغنياء.

قد يبدو هذا الموقف غريبا، إذ يتخذ طريقا معوجًا لحل مشكلة واضحة يبدو حلها المباشر أسهل من هذا بكثير. فبدلا من أن نقوم مباشرة بخلق فرص عمل مجزية للعمال، أو فرض ضرائب على الدخول العليا لتوفير هذه الفرص للأقل دخلا، نحاول أن نزيد الدخل القومى بزيادة دخول الأغنياء، على أمل أن يقوم هؤلاء بخلق فرص عمل مجزية للفقراء.

من الشيق أن نلاحظ الفرق بين هذا النمط من التفكير، وذلك الذى كان سائدا فى مصر فى الثلاثينيات والأربعينيات من القرن العشرين، قبل أن تصبح «التنمية

الاقتصادية» هى الفكرة المسيطرة على أذهان الاقتصاديين ابتداء من الخمسينيات. كان المصلحون الاجتماعيون فى مصر (ومعهم وسائل الإعلام) كثيرا ما يلخصون مشاكل مصر الاجتماعية فى ثلاث: «الفقر والجهل والمرض»، ولكن الفقر عندهم لم يكن يفهم بمعنى انخفاض متوسط الدخل فى الدولة المصرية ككل، كما أصبح شائعا فيما بعد، بل كان يفهم بمعنى عجز شرائح معينة من المجتمع المصرى (هم عادة من سكان الريف) عن إشباع حاجات أساسية، أو انخفاض دخولهم بالمقارنة بنمط حياة الأثرياء من سكان المدن. عندما كان الفقر يفهم على هذا النحو، كان من الطبيعى أن تكون السياسات المقترحة للقضاء على الفقر أو التخفيف من حدته متجهة إلى حلول مباشرة، لخلق فرص عمل أو دخول جديدة لمن يعانى من الفقر، كالإصلاح الزراعى مثلا، أو بناء مصانع لإنتاج سلع بعينها تتسم بارتفاع كثافة استخدام العمالة فيها. لم تكن السياسات المقترحة تبرر بأثرها على معدلات الاستثمار بوجه عام، أو معدلات التنمية للاقتصاد ككل، بل كانت تقدم كحلول مباشرة لفقر جماعات محددة من السكان. لم يعد مثل هذا الموقف شائعًا الآن، بل حل محله الاهتمام بالتنمية بوجه عام، ولو على حساب حل مشكلة الفقر.

يُروى عن الكاتب الأيرلندى الشهير جورج برنارد شو، قول طريف يمكن أن يستخدم هنا للتمييز بين هذين الموقفين من مشكلة الفقر. كان برناردشو مشهورا بلحية بيضاء طويلة وكثيفة، مع صلع شديد فى قمة رأسه، فلما أشار شخص على سبيل المداعبة، إلى هذه المفارقة الصارخة بين كثرة شعره فى جزء من وجهه، وقلته فى جزء آخر، رد برنارد شو على ذلك ساخراً «إن المشكلة ليست مشكلة نمو ولكنها مشكلة توزيع». إن برنارد شو بهذا القول ربما كان يسخر بالضبط من نفس الموقف الذى نعترض عليه هنا. إذ أن قوله هذا ينطوى على السخرية ممن يظن أن من الممكن علاج مشكلة الصلع فى قمة الرأس (وهى تقابل مشكلة الفقر المدقع لمجموعة محددة من الناس) عن طريق ترك شعر اللحية ينمو كما يشاء، بل والعمل على زيادته، ثم إعادة توزيع هذا الشعر بأخذ جزء من شعر اللحية ووضعه فى قمة الرأس! كان برنارد شو بذلك يسخر، فيما أظن، ممن يعوّل على مجرد التنمية لحل مشكلة الفقر.

هكذا تحولت مشكلة فقر الفقراء على يد الاتجاه السائد بين الاقتصاديين، إلى مشكلة تنمية الدخل القومى، مع أن المشكلتين متميزتان. وهذا هو بالضبط ما أعتبره الضرر المترتب على تصوير مشكلة الفقر على أنها مشكلة توزيع للدخل. فهذا التصوير حوّل مشكلة انخفاض دخل الفقراء إلى مشكلة انخفاض نصيبهم من الدخل القومى، ثم صوّر الطريق الوحيد المتاح لحل المشكلة على أنه زيادة الدخل القومى أولاً، أى التنمية.

ولكن الحقيقة هى أن التنمية (أى زيادة الدخل القومى) ليست بالشرط الكافى ولا الضرورى لحل مشكلة فقر الفقراء. فالتنمية ليست شرطا كافيا لأنها قد تنتهى بزيادة دخول الأغنياء دون أن ينعكس هذا بالضرورة فى تحسن أحوال الفقراء، كما شاهدنا مرارًا فى تاريخ التنمية. وهى ليست شرطا ضروريا لأن من الممكن تحسين حال الفقراء على حساب الأغنياء ودون أن يزداد الدخل القومى بالضرورة.

هذا الموقف الذى اتخذه الاقتصاديون التقليديون من مشكلة الفقر، لم يقدم إلينا على أنه مجرد اختيار أخلاقى أو قيمى قد يختلف الناس حوله، بل دعم بحجج هناك من الأدلة، النظرية والتاريخية، ما يدحضها. ومع هذا فقد استمر هذا الموقف من مشكلة الفقر هو الموقف السائد بين الاقتصاديين حتى الآن، إذ انتقل من الاقتصاديين التقليديين إلى التقليديين المحدثين، وتبناه الاقتصاديون المهتمون بمشكلات الدول الأقل نموا بعد الحرب العالمية الثانية، فأصبح هو الموقف السائد من مشكلة الفقر فى هذه الدول، وتبنته أجهزة الأمم المتحدة المعنية بتنمية العالم الثالث فأكدت أيضًا أن حلّ مشكلة الفقر، فى هذه البلاد، لا يكون إلا برفع معدلات النمو. وأخيرًا تبناه أيضًا الاقتصاديون الذين يمثلون «المحافظين الجدد» فى الدول الصناعية، فاتخذوه مبررا لتخفيض الإنفاق العام على الخدمات الاجتماعية ومبررا للسير قدما فى بيع القطاع العام.

٢ ـ «إعادة التوزيع لصالح الفقراء مضرة بالنمو الاقتصادى»

لم يقتصر الاقتصاديون التقليديون على اعتبار رفع معدل نمو الناتج القومى الوسيلة الوحيدة الناجحة لتحسين حال الفقراء، بل اعتبروا أن محاولة تحسين حال

الفقراء على حساب الأغنياء لابد أن تضر بمعدل النمو، ومن ثم تنتهى بالإضرار بالفقراء والأغنياء على السواء. ولايزال هذا الموقف هو أيضًا الموقف السائد فى الكتابات الاقتصادية حتى الآن. إن الأساس الذى يستند إليه هذا الموقف هو أثر إعادة التوزيع على معدل الادخار. إذ مادام معدل النمو يتوقف على معدل تراكم رأس المال، ومادام معدل تراكم رأس المال، أى الاستثمار، يتوقف على معدل الادخار، ومادام الأغنياء هم وحدهم القادرون على الادخار، فإن أى سياسة لإعادة توزيع الدخل من الأغنياء إلى الفقراء لابد أن تؤدى إلى تخفيض معدل الادخار والاستثمار ومن ثم تخفيض معدل التنمية.

هذا الموقف الذى يعتبر الاتجاه نحو مزيد من المساواة بين الدخول مضرا بالتنمية، شأنه شأن الموقف الذى ناقشناه فى النبذة السابقة، والذى يعتبر التنمية شرطا ضروريا وكافيا لتحسين حال الفقراء، تبناه أيضا فى البداية الاقتصاديون التقليديون، ثم الاقتصاديون المحدثون، ثم كتّاب التنمية الاقتصادية فى أعقاب الحرب العالمية الثانية ولازالوا يتبنونه حتى الآن (بعد انقطاع قصير خلال السبعينيات حينما علت الأصوات التى تشكك فى صحته)، وتبنته أجهزة الأمم المتحدة المعنية بالتنمية، وتبناه الاقتصاديون المناصرون لاتجاه المحافظين الجدد (neo - conserva-tives) أو الليبراليين الجدد (neo - liberals) عندما يدافعون عن تخفيض تدخل الدولة فى الاقتصاد إلى الحد الأدنى وعن بيع القطاع العام، وازداد قوة بعد سقوط الاتحاد السوفيتى ودولة بعد أخرى من دول الكتلة الاشتراكية، ففسروا كل فشل فى تحقيق معدل عال للنمو، بتدخل الدولة لصالح الفقراء، وكل نجاح فى التنمية بضآلة دور الدولة.

ولكن الحجج التى يستند إليها هذا الموقف حجج واهية للغاية، سواء فى ذلك الحجج النظرية أم التجارب التاريخية. فمعدل تراكم رأس المال، وإن كان عنصراً أساسيا بالطبع فى تحديد معدل النمو، ليس العنصر الوحيد. فمن الممكن أن يطيح انخفاض إنتاجية العمل بما تأتى به زيادة رأس المال من مزايا، وسوء توزيع الدخل من بين العوامل التى تؤدى إلى انخفاض إنتاجية العمل. الأغنياء يميلون إلى الادخار بالطبع أكثر مما يميل الفقراء، ولكن استخدام هذه الحجة لتبرير عدم التدخل بإعادة التوزيع لصالح الفقراء فيه الكثير من التبسيط وقد يكون مضللا. فالأغنياء لا

يدخرون نسبة ثابتة من مدخراتهم، بل تتغير معدلات ادخار واستهلاك الأغنياء باختلاف الظروف. وفي الدول الفقيرة المنفتحة على أنماط الاستهلاك في الدول الغنية، يميل الأغنياء إلى استهلاك جزء أكبر من دخولهم، مما كان يفعل نظراؤهم في الدول الأوروبية في أوائل عصر الثورة الصناعية. فإذا ادخروا فقد يفضلون استثمار مدخراتهم في الدول الغنية أكثر من استثمارها في بلادهم، وقد يفضلون الاستثمار في فروع قليلة العائد على المجتمع ككل. ومن ناحية أخرى، لا يمكن تعميم القول بأن الفقراء لا يدخرون ولا يستثمرون، والدولة على أية حال يمكن أن تنوب عنهم في الادخار والاستثمار، وقد توجه هذه المدخرات إلى فروع أكثر جدوى من وجهة نظر المجتمع ككل. والأمثلة التاريخية التي تقدم لتأييد هذا الموقف الذي ننتقده الآن، تشوبها عيوب كثيرة من حيث طريقة استخدام الإحصاءات واستخلاص النتائج منها. فالمقارنة بين أي دولتين، اختلفت سياساتهما فيما يتعلق بتوزيع الدخل ودرجة تدخل الدولة، كما اختلف فيهما معدلا النمو، لا يجب أن يستنتج منها بالضرورة أن الاختلاف في هذا الأمر هو السبب في اختلافهما في الأمر الآخر. فالاختلافات بين ظروف أي دولتين متعددة، لا يكاد أن يكون من الممكن حصرها، وهناك أكثر من سبب لتباين معدلات النمو غير مدى تدخل الدولة أو نمط توزيع الدخل. والاتحاد السوفيتي قد يكون قد فشل اقتصاديا في أشياء ولكنه نجح أيضًا في أشياء، وسبب سقوطه ليس بالضرورة درجة تدخل الدولة أو نمط توزيع الدخول بل قد يكون واحدا من عوامل أخرى عديدة تتعلق بالفساد أو عدمه، بالديكتاتورية أو الديموقراطية.. إلخ. وقل مثل هذا عن مختلف الأمثلة التاريخية المقدمة من أصحاب هذا الموقف لدعم موقفهم.

وعلى أية حال فالخلاف المطلوب حسمه ليس هو حول ما إذا كان المزيد من المساواة في توزيع الدخول سوف يخفض من معدل النمو أو لا يخفضه، بل هو ما إذا كان الانخفاض الذي يمكن أن يحدث في معدل النمو نتيجة السعي إلى مزيد من المساواة، هو ضرر يعوضه أو لا يعوضه النفع المتحقق من تضييق الفجوة بين الدخول. إذ فلنفرض جدلا أن سياسة لإعادة توزيع الدخل لصالح الفقراء قد أدت بالفعل إلى تخفيض معدل نمو الناتج القومي من ٧٪ إلى ٥٪، ألا يجوز أن نعتبر هذا ثمنا مقبولا، ندفعه عن طيب خاطر، مقابل ما يمكن أن يتحقق نتيجة لذلك من

تخفيض للتوتر الاجتماعى، أو زيادة مستوى الرفاهية لشرائح مهمة من الناس كانت حتى الآن محرومة من الضروريات، أو تقليل حجم الفساد، أو زيادة مشاركة الناس فى الحياة السياسية.. إلخ؟

٢ـ «الفقراء مسئولون عن فقرهم»

من الممكن أن نتصور عدة تفسيرات لظاهرة الفقر والغنى، تختلف فيما بينها من حيث مدى قربها أو بعدها عن «العلم»، كما يؤدى كل منها إلى اتخاذ موقف مختلف عما يؤدى إليه غيرها، من حيث طريقة التعامل مع هذه الظاهرة.

هناك تفسير قديم عرقى، يعود إلى الفلاسفة اليونانيين، الذين نظر بعضهم إلى العبيد على أنهم يحملون «العبودية» فى «جيناتهم». فمن الناس، فى نظر أفلاطون مثلا، من معدنه ذهب أو فضة، ومنهم من معدنه الحديد. ولكن هذا التفسير، على الرغم من عدم وجود أى دليل على صحته، لايزال له أنصار حتى الآن، ولايزال بعض المشتغلين بالبحوث المتعلقة بالذكاء وأسبابه، يفاجئوننا من حين لآخر بتفسير الاختلاف فى الذكاء تفسيرا بيولوجيا. ومن السهل بالطبع ربط الاختلاف فى الغنى والفقر بالاختلاف فى الذكاء والغباء، ولكن لم يقدم أنصار هذا التفسير أى دليل مقنع على صحته، فالإحصاءات التى تقدم من حين لآخر أبعد ما تكون من الحسم.

هناك تفسير قديم أيضًا للغنى والفقر، وللتقدم الحضارى والتأخر، باختلاف المناخ، وإن لم يكن هناك أى دليل على صحة هذا التفسير بدوره، فالأمة الواحدة تمر بمراحل مختلفة من الازدهار الحضارى والانحطاط فى ظل مناخ ثابت لا يتغير[1].

والطريف أن تفسير الغنى والفقر بالمناخ قد اتخذ، عبر العصور، صورًا متناقضة باختلاف مناخ البلاد التى ينتمى إليها المفسرون. فالجغرافى العربى المسعودى، قدّم

(١) انظر: Arthur Lewis: The Theory of Economic Growth, Allen & Unwin, London, 1955, p. 37.

فى القرن العاشر الميلادى تفسيرا لتقدم العرب وتخلف الأوروبيين يقوم على ملاءمة المناخ فى بلاد العرب، وعدم ملاءمته فى أوروبا، بينما قدم كتّاب أوروبيون فى القرن العشرين، وحتى وقت قريب، التفسير العكسى بالضبط، إذ فسروا تأخر البلاد المتخلفة بشدة الحرارة والرطوبة، وتقدم غيرهم ببرودة الجو أو اعتداله. يقول المسعودى فى فقرة تبدو لنا الآن طريفة للغاية، بعد كل ما حدث للعرب وللأوربيين خلال القرون العشرة السابقة:

«وأما أهل الربع الشمالى، وهم الذين بعُدت الشمس عن سمتهم، من الواغلين فى الشمال كالصقالبة والأفرنجة ومن جاورهم من الأمم، فإن سلطان الشمس ضعف عندهم والجليد، فقلّ مزاج الحرارة فيهم، فعظُمت أجسامهم، وجفت طبائعهم، وتوعرت أخلاقهم، وتبلدت أفهامهم، وثُقلت ألسنتهم ... ومن كان منهم أوغل فى الشمال فالغالب عليه الغباوة والجفاء والبهائمية، وتزايد ذلك فيهم فى الأبعد إلى الشمال»(١).

هناك أيضًا تفسير الدارونيين الاجتماعيين (Social Darwinists) للغنى والفقر، المستمد من تطبيقهم لنظرية دارون فى التاريخ الطبيعى على الحياة الاجتماعية. فكما أن تطور الكائنات الحية يأتى عن طريق «الانتخاب الطبيعى» إذ لا يبقى منها إلا من يحمل الصفات التى تؤهله للحياة فى الظروف الطبيعية السائدة، أو للتكيف معها، ففى الحياة الاجتماعية أيضًا، لا ينجح إلا من يحمل الصفات التى تؤهله للنجاح ومن يستطيع التكيف مع الظروف الاجتماعية السائدة. الغنى والفقر ليسا إذن إلا دليلان على الملاءمة أو عدم الملاءمة، القدرة على التكيف أو العجز عنه.

على عكس ذلك بالضبط كان التفسير الماركسى للفقر. فالغنى لم يصبح غنيا لأنه أكثر صلاحية أو كفاءة من الفقير، بل لمجرد أن النظام الاجتماعى السائد مكّنه من استغلال الفقير. المسألة إذن ليست مسألة اختلاف فى الكفاءة أو القدرة على التكيف، بل مجرد اختلاف فى القوة، والقوة ليست مستمدة من صفات شخصية أو طبيعية، بل من النظام الاجتماعى السائد.

---

(١) المسعودى: كتاب التنبيه والإشراف، مكتبة المتنبى ببغداد، ص ٢٢.

أما التفسير الذى قدمه مالثس (١٧٩٨)، وتبناه على الفور الاقتصاديون التقليديون، فهو العلاقة الطبيعية بين نمو السكان ونمو الغذاء. فكما سبق أن رأينا فى الفصل الرابع، اعتبر مالثس من الطبيعى أن يزيد السكان، لو تركوا وشأنهم دون أى تدخل فى ميولهم الطبيعية، فى متوالية هندسية أى أن يتضاعف عددهم كل فترة محدودة، هى بالتقريب كل ٢٥ سنة، بينما ليس هناك سبب لتوقع زيادة مماثلة فى الموارد الغذائية، فهى لا تزيد إلا طبقا لمتوالية حسابية. هذا الفارق بين معدلى زيادة السكان والغذاء لابد أن تترتب عليه المجاعات والأوبئة والحروب، حتى يعود التوازن بين المعروض من الغذاء وبين عدد السكان. أما فقر الفقراء فيعود إلى ميلهم إلى التزايد كلما زادت الكمية المتاحة لهم من الغذاء، فنوع استجابتهم لزيادة المعروض من الغذاء لا تختلف عن استجابة مجموعة من الجرذان، كلما زاد الطعام زاد عددهم، والنتيجة فى الحالين أن مستوى المعيشة لا يمكن أن يستمر طويلا أعلى من مستوى الكفاف، إذ كلما زاد على ذلك زاد عدد الناس إلى الحد الذى يخفض مستوى المعيشة إلى مستوى الكفاف من جديد.

لابد أن تختلف طريقة التعامل مع مشكلة الفقر (أو السياسة المقترحة للتعامل معها) مع التفسير الذى يقبله المرء لهذه المشكلة. فإذا كان التفسير يقوم على نوع النظام الاجتماعى، فالأمل فى القضاء على المشكلة يتمثل فى تغيير هذا النظام، وهذا هو الحل الماركسى. أما إذا كان تفسير المشكلة يقوم على أسباب تتعلق بالجينات التى يولد بها المرء، كما فى التفسير العنصرى أو فى تفسير الداروينية الاجتماعية، فليس أمامنا إلا أن نترك الأمور تجرى فى أعنتها، إذ ليس بقدرتنا تغييرها. وكذلك فى حالة تفسير الاختلاف فى الغنى والفقر باختلاف المناخ.

أما الاقتصاديون التقليديون، فقد أدى تبنيهم لنظرية مالثس فى السكان إلى تفضيل موقف سلبى تمامًا من مشكلة الغنى والفقر. فالفقراء يتحملون مسئولية فقرهم لأنهم كلما ارتفعت الأجور زاد عددهم، فينخفض متوسط الأجر إلى حدّه الأدنى. هذا هو ما سمى «بالقانون الحديدى للأجور» (Iron Law of Wages). ولكن إذا كان الأمر كذلك فليس لدى الدولة أى علاج للمشكلة، بل كلما أنفقت الدولة على الفقراء زاد عددهم وانخفض مستوى معيشتهم من جديد. لا عجب أن دعا مالثس وبقية التقليديين إلى إلغاء ما كان يسمى بقانون الفقراء

(The Poor Law)، والذى كان يقضى بتقديم إعانات للمحتاجين. الحل الوحيد الممكن لمشكلة الفقر، غير الحل «الطبيعى» الذى يطيح بالأعداد الزائدة من الفقراء عن طريق المجاعات والأوبئة والحروب، هو أن يكبح الفقراء جماح رغباتهم الجنسية إما بتأجيل الزواج، أو بضبط النفس حتى بعد الزواج.

قد يبدو مما تقدم أن كل تفسير للمشكلة يحدد طريقة التعامل معها. ولكن أليس من الممكن أن يكون العكس هو الصحيح، أى أن تكون الطريقة المفضلة للتعامل مع الفقر هى التى تشجع على تبنى تفسير معين لمشكلة الفقر دون غيره؟ فإذا كنت لا تبالى بفقر الفقراء، أو تفضل أن يتولى الفقراء أمرهم بأنفسهم، وأن تعفى الدولة من أى مسئولية تجاههم، أفلا يكون من المناسب جداً، للوصول إلى هذه النتيجة، إلقاء اللوم على الفقراء أنفسهم أو على نظام طبيعى للأمور يستحيل تغييره؟ وإذا كنت على العكس، شديد التعاطف مع الفقراء، آسفا أشد الأسف على ما هم فيه، وراغبا بشدة فى عمل كل ما يمكن عمله من أجلهم، أليس من المناسب أن تفسر الفقر بأسباب يمكن القضاء عليها، كتخلى الدولة عن واجباتها إزاء الفقراء أو وجود نظام اجتماعى فاسد يجب تغييره؟

هذا هو ما يميل هذا الكتاب بأسره إلى ترجيحه. الموقف أو التحيز الأخلاقى (أو القيمى) كثيراً ما يكون هو المحدد للنظرية وليس العكس. وهذا أوضح فى نظرية الاقتصاديين التقليديين فى الفقر وتوزيع الدخل أكثر مما هو فى غيرها. يرجح هذا الميل (إلى تفسير النظرية بالتحيز الأخلاقى بدلا من العكس) فيما يتعلق بموقف الاقتصاديين التقليديين من قضية الفقر وتوزيع الدخل، أن نظرية مالثس التى تبنوها كتفسير للفقر، ضئيلة الحظ جداً من العلم، كما سبق أن رأينا، وكان من السهل دحضها وتفنيدها، حتى وقت ظهورها، لو توفرت درجة أكبر من الحياد وعدم التحيز.

لقد سبق أن أشرت إلى قول شومبيتر: إن نظرية مالثس فى السكان يمكن أن تقرأ على نحو يجعلها ليست أكثر من تحصيل حاصل، إذ أليس من البديهى الذى لا يحتاج إلى أى برهان، أنه إذا زاد السكان طبقا لمتوالية هندسية، والغذاء طبقا لمتوالية حسابية، أن يتكون فائض من السكان لابد أن يهلك إما بالمجاعات أو الحروب أو

الأوبئة؟ لابد أن يحدث «توازن» بين كمية الغذاء المتاحة للناس، وعدد الناس الذين يطلبون الغذاء، فإذا لم يكبح الناس كباح تزايدهم وتركوا لميولهم الطبيعية العنان، فلابد أن ينخفض عددهم بطريقة أخرى (هى التى سماها مالثس بالموانع الإيجابية)، ولا يعود التوازن بين الغذاء والسكان إلا بوصول مستوى المعيشة إلى حد الكفاف(١).

نظرية مالثس، التى قبلها الاقتصاديون التقليديون كحقيقة مفروغ من صحتها، ليست إذن، إذا صيغت على هذا النحو، إلا بديهية لا تتعارض مع العلم، ولكنها لا تضيف إليه شيئا، إذ ليس هناك من طريقة لإثبات بطلانها. ولكن نظرية مالثس يمكن أن تصاغ صياغة أخرى تجعلها من قبيل النظرية العلمية، ولكنها للأسف يسهل إثبات بطلانها، وقد ثبت بالفعل بطلانها باستقراء ما حدث بالفعل للعلاقة بين السكان والغذاء فى أوروبا فى العقود التالية لظهور كتاب مالثس، وفى أمريكا حتى خلال حياة مالثس وقبل ظهور كتابه. هذه الصياغة لنظرية مالثس التى تجعل منها نظرية «علمية» ولكنها خاطئة، هى القول بأن الكمية المتاحة من المواد الغذائية تزيد بالفعل بمعدل أقل من معدل الزيادة فى السكان إذ إن أى زيادة فى الكمية المتاحة من الغذاء لابد أن تترتب عليها زيادة فى السكان بمعدل أكبر، مما لابد أن يترتب عليه انخفاض فى مستوى استهلاك الغذاء على مستوى الكفاف. ولكن الذى حدث فى بلد بعد آخر من بلاد أوروبا الغربية، ابتداء من منتصف القرن التاسع عشر، وقبل هذا فى الولايات المتحدة، هو أن زاد إنتاج المواد الغذائية بمعدل أكبر من معدل الزيادة فى السكان، فارتفع متوسط استهلاك الغذاء، وتحسن مستوى التغذية وارتفع مستوى المعيشة بوجه عام.

إذا كانت هذه هى حقا منزلة نظرية مالثس من العلم: فى قراءة معينة لا تزيد على كونها تحصيل حاصل (tautology)، وفى قراءة أخرى هناك العديد من التجارب التى تكذبها، فما هو سر جاذبيتها التى جعلها تتمتع بهذا القبول الفورى والإجماع من جانب الاقتصاديين التقليديين، ثم العودة إلى الاستشهاد بها، بين الحين

(1) J. Schumpeter: History of Economic Analysis, Allen & Unwin, London, 1955, p. 579.

والآخر، لتفسير عجز البلاد غير الصناعية والمكتظة بالسكان عن رفع مستوى معيشة سكانها؟ لقد ذكرت فى الفصل الرابع فيما تقدم بعض التفسيرات الممكنة لهذه الجاذبية، وأهمها فى رأيى تفسيران: الأول أن الافتراضات التى تقوم عليها نظرية مالثس تميل بالفعل إلى التحقق فى المراحل الأولى من مراحل النمو الاقتصادى، حيث يكون التقدم التكنولوجى فى الزراعة بطيئا ولا يكون لدى الغالبية العظمى من السكان لا الرغبة ولا القدرة على تخفيض معدل المواليد. كان هذا الوضع قريبا من الواقع فى معظم البلاد الأوروبية عندما كان مالثس يكتب كتابه عن السكان، قبل نهاية القرن الثامن عشر، كما كان قريبا جدًا من الواقع فى كثير من بلاد العالم الثالث عندما بدأ الاهتمام بالتنمية فى منتصف القرن العشرين. ولكن هذا لا يشكل فى رأيى المصدر الوحيد لجاذبية مالثس.

المصدر الآخر لهذه الجاذبية كان هو ما تنطوى عليه من إلقاء المسئولية عن فقر الفقراء على الفقراء أنفسهم، إذ أنهم طبقا لهذه النظرية، هم الذين يدفعون مستوى المعيشة إلى الانخفاض بإصرارهم على التكاثر على هذا النحو. وقد وجد الاقتصاديون التقليديون هذا التفسير للفقر منسجما تمامًا مع تحيزاتهم فى قضية الفقر والغنى، ومع نفورهم من أى محاولة من جانب الدولة للتدخل لصالح الفقراء. كما وجدت حكومات كثيرة من حكومات العالم الثالث نفس التفسير منسجما تمامًا مع تحيزاتهم فى هذه القضية، إذ إنه يعفى هذه الحكومات من مسئولية التقصير فى اتخاذ الخطوات اللازمة للخروج من التخلف الاقتصادى.

لم يكن من الممكن مع ذلك، فى الدول الصناعية على الأقل، أن يستمر الحماس لنظرية مالثس والاعتقاد بصحتها، مع كل ما حدث من تقدم فى أحوال العمال، والارتفاع الواضح فى مستوى المعيشة ومتوسط الدخل، ونجاح النقابات العمالية فى الحصول على مكاسب حقيقية فى الارتفاع بمستوى الأجور. أصبح من الواضح، ابتداء من الربع الأخير من القرن التاسع عشر، أن مستوى معيشة العمال، لا ينخفض بالضرورة، فى المدى الطويل إلى مستوى الكفاف، وأنه ليس هناك شيء اسمه «القانون الحديدى للأجور»، يدفع الأجور لا محالة إلى أدنى مستوى ممكن. ومع انتشار عادة تحديد النسل، وانخفاض متوسط حجم الأسرة، لم يعد من الممكن الاستمرار فى تفسير الفقر بزيادة السكان، بل كان لابد من تقديم

تفسير الفقر بشيء آخر، أقرب إلى وصف الواقع من ناحية، ولكنه، من ناحية أخرى، يستمر، مثل التفسير القائم على نظرية مالثس، فى إعفاء الأغنياء، من ملاك الأراضى والرأسماليين، من أى مسئولية. كان هذا التفسير الجديد الذى تبناه الاقتصاديون التقليديون المحدثون، ابتداء من ١٨٧٠، لا يقول بمسئولية الفقراء عن فقرهم، ولكنه يقول بأن الفقراء ينالون بالضبط ما يستحقون، لا أكثر ولا أقل. فما وجه الشكوى إذن؟

٤ - «الفقراء ينالون بالضبط ما يستحقون»

من الممكن أن نتصور ثلاثة مواقف مختلفة من قضية توزيع الدخل يعكس كل منها موقفا أخلاقيا مختلفا عن الموقفين الآخرين، ويعبّر عن نظرة معينة لما يعتبر وما لا يعتبر توزيعا «عادلا». فمن الممكن أن يتخذ المرء موقفا من قضية التوزيع مؤداه: أن يحصل كل شخص على ما يحتاج عليه، أو على الأقل أنه لا يجوز أن يشبع شخص رغبات غير ضرورية فى الوقت الذى لا يشبع فيه آخرون حاجاتهم الأساسية. هذا هو «التوزيع طبقا للحاجة». ولكن هناك موقفًا يفضّل أن يكون التوزيع «طبقا لحجم التضحية»، فيأخذ أكثر ذلك الذى بذل جهدا أكبر أو تألم أكثر أثناء مساهمته فى الإنتاج. من الواضح أن هذين الموقفين يمكن أن يؤديا إلى نتيجتين مختلفتين، فالعاجز عن العمل له حاجات أساسية ولو أنه لم يقم بأى تضحية فى سبيل الإنتاج، وكذلك المسنون وصغار السن.

الموقف الثالث هو الذى يحبذ أن يكون التوزيع طبقا لقيمة المساهمة فى الإنتاج، أى فائدتها، بصرف النظر عن حجم التضحية التى اقترنت بهذه المساهمة أو قدر الحاجة. فالموسيقى العبقرى الذى ينتج الموسيقى الرائعة بأقل قدر من الجهد، وربما دون أى تضحية، يستحق، طبقًا لهذا الموقف، جزاء أكبر من الموسيقى متوسط الموهبة الذى ينتج موسيقى أقل جودة ولو بجهد وتضحية أكبر. هذا هو التوزيع طبقا للقدرة أو الكفاءة، وهو أيضًا قد يؤدى إلى نتيجة تختلف عن النتيجة المترتبة على الموقفين السابقين، إذ قد يحصل الشخص طبقا لهذا الموقف على أكثر بكثير مما يحتاجه وأكثر بكثير من قيمة تضحيته.

ليس من الغريب أن يكتسب الموقف الأول (التوزيع حسب الحاجة) أهمية وجاذبية أكبر فى حالات الندرة الشديدة (أو الفقر المدقع) وكذلك فى حالة الوفرة الشديدة (أى فى مجتمع حقق درجة عالية من الرخاء)، أكثر مما يكون له فى حالة متوسطة بين الحالتين من حيث الندرة والوفرة. فحينما يكون الناتج لا يكاد يكفى لإشباع الحاجات الأساسية للمجتمع، قد يبدو من المجافى للإحساس الطبيعى بالعدل، أن يحصل أى شخص على ما يفوق حاجاته الأساسية بينما يتضور آخرون جوعا. وقد يوجد شعور مماثل بمجافاة العدل فى مجتمع بلغت الوفرة فيه درجة أصبح من الممكن للبعض أن يشبعوا أقل رغباتهم أهمية، إذ يبدو حرمان البعض من بعض الحاجات الأساسية، فى مثل هذه الحالة، منافيا لأبسط دواعى العدل.

بهذا وذاك يمكن أن نفسر غلبة الدعوة إلى «الإحسان للفقراء» فى المجتمعات السابقة على الرأسمالية، بصرف النظر عن مساهمة هؤلاء الفقراء فى الإنتاج، وكذلك قيام ما عرف بدولة الرفاهية (Welfare State) فى منتصف القرن العشرين، فى كثير من الدول الصناعية، حيث تصبح السلع والخدمات الضرورية متاحة للجميع مجانا أو بأسعار أقل من تكلفتها.

يمكن أن نعتبر الفترة فيما بين منتصف القرن الثامن عشر ومنتصف القرن العشرين، مرحلة بين المرحلتين. خلال هذين القرنين (١٧٥٠ ـ ١٩٥٠) ساد الفكر الاقتصادى التقليدى ثم التقليدى الحديث، بعد فترة قصيرة من انتشار مذهب الطبيعيين فى فرنسا. ويلاحظ أن هؤلاء الاقتصاديين جميعا غلّبوا فكرة النمو، أى زيادة الناتج، على اعتبارات التوزيع، فلما تطرقوا إلى مناقشة قضية التوزيع، ظلت فكرة النمو، أو زيادة الناتج هى الغالبة، ومن ثم لم يكن من المتوقع أن يتبنوا فكرة «التوزيع طبقا للحاجة»، ولا حتى أن يغلّبوا اعتبار «حجم التضحية» التى يقترن بها الإنتاج، إذ المهم هو النتيجة، أى ما أسفرت عنه هذه التضحية أو بعبارة أخرى، المهم هو الإنتاجية.

ولكن التحول الحاسم من معيار التضحية ومن معيار الحاجات الأساسية إلى معيار المساهمة فى الإنتاج، تم على أيدى الاقتصاديين التقليديين المحدثين ابتداء من سنة ١٨٧٠، فعلى أيديهم استقرت فكرة أن كل عنصر من عناصر الإنتاج يحصل

على دخل مساو لحجم إنتاجيته الحدية، الأمر الذى يجب أن يؤدى إلى استبعاد شبهة وجود أى استغلال.

لقد استقر رأى هؤلاء الاقتصاديين، كما رأينا فى الفصل السابع، على أن ثمن أى سلعة يتحدد بمنفعتها الحدية، فما الذى يمنعهم من تطبيق نفس المبدأ على عناصر الإنتاج، فيقولون إن كل عنصر من عناصر الإنتاج (العمل، الأرض، رأس المال، المنظم) يحصل على قيمة «منفعته الحدية» أى إنتاجيته الحدية؟ كان هذا هو ما قاله الاقتصاديون المحدثون بالفعل، وهو أن توزيع الدخل بين عناصر الإنتاج يتم بالفعل (إذا ساد نظام المنافسة الكاملة) طبقا لقيمة مساهمة كل عنصر فى الإنتاج. وهو توزيع «عادل» تمامًا إذا تبنينا مفهوما للعدالة يقوم على «التوزيع حسب حجم المساهمة فى الإنتاج»، أو بعبارة أخرى «لكل حسب قدرته». هكذا يمكن أن يطمئن العمال، وملاك الأراضى، وأصحاب رؤوس الأموال إلى أنهم سيحصلون فى ظل المنافسة الكاملة على ما يساوى إنتاجيتهم الحدية. وبهذا المعنى لا يوجد أى استغلال من جانب رب العمل لعناصر الإنتاج.

ولكن هذا التصور «لعدالة التوزيع» طبقا لأصحاب نظرية الإنتاجية الحدية قد لا يتفق مع تصور العدالة عند آخرين. هناك أولا حالة الاحتكار التى لا ينكر أصحاب هذه النظرية أنها لا تنطبق فيها، إذ ليس هناك ما يمنع المحتكر من أن يدفع للعمال أقل من قيمة إنتاجيتهم الحدية. وحالة الاحتكار تزداد شيوعا مع مرور الزمن حتى أصبحت أكثر انتشارا من حالة المنافسة الكاملة.

وهناك ثانيا الاختلاف بين قيمة الناتج الحدى وحجم التضحية التى يبذلها العامل (أو أى عنصر آخر من عناصر الإنتاج)، والتى قد تكون أكبر أو أصغر من قيمة الناتج الحدى، والتى قد يعتبرها البعض معيارا أفضل لتوزيع الدخل من معيار الإنتاجية.

وهناك ثالثا الاختلاف بين قيمة الناتج الحدى وقيمة السلع والخدمات اللازمة لإشباع الحاجات الأساسية لدى العامل، أو لدى صاحب عنصر آخر من عناصر الإنتاج، إذ ليس هناك ما يضمن تساويهما، وقد يعتبر البعض معيار إشباع الحاجات الأساسية معيارا أكثر عدالة من غيره.

ورابعا، والأهم من هذا وذاك، أن الانتقال من الكلام عن تحدد أثمان عناصر

الإنتاج بقيمة إنتاجيتها الحدية إلى الكلام عن عدالة التوزيع أو عدم عدالته، يتجاهل العوامل المؤسسية (institutional) أو الاجتماعية التى أدت فى الأصل إلى انقسام المجتمع إلى عمال ورأسماليين وملاك أراض، وجعلت من بعض الناس عمالا ومن بعضهم رأسماليين أو ملاكا للأراضى، واضطرت البعض دون غيرهم إلى الاشتغال كعمال مأجورين عند غيرهم وحرمتهم من فرصة تشغيل الآخرين كعمال لحسابهم. هذه العوامل المؤسسية أو الاجتماعية قد تكون ظالمة فى الأساس، أى تتعارض مع إحساس كثيرين بما يمثل نظاما اجتماعيا عادلا أو غير عادل.

فإذا كان هذا هو الحال، فلا يمكن أن يعتبر حصول العمال (أو غيرهم) على دخل مساو للإنتاجية الحدية نظاما عادلا بدوره.

وأخيرًا إذا جاز اعتبار نظرية الإنتاجية الحدية نظرية فى التوزيع، فهى نظرية تقدم إجابة عن سؤال متواضع للغاية، فهو ليس سؤالا عن توزيع الدخل القومى فى البلد ككل، بل عن توزيع قيمة سلعة واحدة (أو حتى قيمة وحدة واحدة من الكمية المنتجة من سلعة واحدة). والتوزيع الذى تتكلم عنه ليس توزيعا بين أشخاص من لحم ودم أو مجموعات من الأشخاص الحقيقيين، بل توزيع قيمة السلعة المنتجة على عناصر الإنتاج: العمل والأرض ورأس المال. بعبارة أخرى، نظرية الإنتاجية الحدية نظرية جزئية (micro) لا تتطرق إلى توزيع الدخل القومى، وهى تتكلم عن التوزيع الوظيفى (functional) لا التوزيع الشخصى(personal) للدخل. والنتيجة أنها لا تعطى إلا صورة تقريبية للغاية (وقد تكون مضللة) لتوزيع الناتج بين أفراد المجتمع.

إن العمال شىء غير «العمل»، وملاك الأراضى شىء غير «الأرض»، والرأسماليون ليسوا «رأس المال». والانتقال من الكلام عن نصيب «العمل» فى الناتج لا يتطابق مع نصيب «العمال» فيه، إذ إن العمال قد يحصلون على دخول من مصادر أخرى غير العمل، وقل مثل ذلك على ملاك الأراضى والرأسماليين. وارتفاع الأجر (مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها) لا يعنى بالضرورة تحسنا فى توزيع الدخل أو تغيره لصالح الفقراء، فهناك من «الأعمال»، كرقص الباليه مثلا أو التمثيل السينمائى، ما قد يجعل القائم بها ينتمى إلى طبقة عليا فى المجتمع، كما أن انخفاض الريع أو سعر الفائدة أو الأرباح لا يعنى بالضرورة تقليلا للفجوة بين

الطبقات، إذ إن هناك من الفقراء، أو متواضعى الدخل، من يحصلون على دخولهم من الريع أو الفائدة، أو الربح، كالبائع المتجول الذى يقضى يومه يحاول أن يبيع كمية تافهة من سلعة قليلة القيمة، أو كالمسنين من أصحاب المعاشات الذين يحاولون تكملة دخولهم المتواضعة باستثمار بعض المدخرات فى سندات أو أسهم. نعم، قد يتغير التوزيع لصالح «العمل» وضد صالح «عوائد الملكية» كالريع والفائدة والربح، دون أن يعنى ذلك تحسنا يذكر، أو تحسنا على الإطلاق، فى المركز النسبى للفقراء أو ميلا للتوزيع نحو «المزيد من المساواة».

٥ - «لا تجوز المقارنة بين الفقراء والأغنياء»

كان لابد أن يؤدى قانون تناقص المنفعة الحدية إلى نتيجة تحبذ إعادة توزيع الدخل لصالح الفقراء. وقد حدث بالفعل أن استخدم بعض الاقتصاديين، من ذوى الميول الاشتراكية، هذا القانون لدعم دعوتهم إلى إعادة توزيع الدخل وتقليل التفاوت فى الدخول. إذ قد يبدو (للوهلة الأولى على الأقل) أن هذا القانون (قانون تناقص المنفعة الحدية)، الذى يكاد أن يكون بديهيا، لابد أن يستتبع نتيجة تكاد أن تكون بديهية بدورها، وهى أن أخذ جنيه من الغنى وإعطاءه للفقير لابد أن يزيد من «الرفاهية العامة»، أى رفاهية الغنى والفقير مجتمعين. إذ ما دام كل جنيه إضافى يجلب منفعة أقل مما كان يجلبه الجنيه السابق، فإن الجنيه الأخير فى يد الغنى يجلب لصاحبه منفعة أقل مما يجلبه الجنيه الأخير فى يد الفقير، ومن ثم فأخذ جنيه من الغنى لن ينقص من رفاهية الغنى إلا بقدر أقل مما تزيد به رفاهية الفقير لو حصل عليه، ومن ثم تزيد الرفاهية العامة بهذه الإعادة للتوزيع.

هل يمكن أن يجد أحد أى وجه للاعتراض على هذا المنطق؟ أو ليس هذا مجرد تعبير أكاديمى عن نفس الفكرة التى قد تطرأ على ذهن أى منا إذ يرى الفقر المدقع بجوار الغنى الفاحش فيرى فى ذلك مفارقة يجب تصحيحها؟

قد يبدو هذا بديهيا ولكنه لم يبد كذلك لبعض الاقتصاديين الكبار، إذ رأوا فيه خللا منطقيا وتسرعا فى الاستنتاج، فكتب أحدهم، هو الاقتصادى الإنجليزى ليونيل روبنز (Lionel Robbins) مقالا شهيرا بعنوان «المقارنة بين المنافع العائدة

لعدة أشخاص»[1] حاول فيه دحض هذه الحجة. بنى روبنز اعتراضه على هذه الحجة بقوله: إن قانون تناقص المنفعة الحدية إنما يتكلم عن تناقص المنفعة، بزيادة وحدات السلعة أو النقود، التى يحصل عليها نفس الشخص. فمن المؤكد أن الجنيه الألف سوف يجلب لصاحبه منفعة أقل مما جلبه له الجنيه العاشر، إذ إن الناس تشبع حاجاتهم الأهم قبل أن تشبع الحاجات الأقل أهمية. ولكن هذا لا يعنى أن الجنيه الألف سوف يجلب لصاحبه بالضرورة منفعة أقل مما يجلبه الجنيه العاشر لشخص آخر. فالشخصان المختلفان عالمان مختلفان، لكل منهما أهواؤه وميوله وذوقه وشخصيته، وقد يكون الشخص الغنى قادرا، بحكم شخصيته أو مزاجه، على الاستمتاع بالجنيه الألف أكثر من قدرة شخص فقير على الاستمتاع بالجنيه العاشر. وليس لدينا أى طريقة للتيقن من أن إعادة التوزيع من الغنى للفقير سوف تزيد أو تنقص من الرفاهية العامة، إذ إن هذا يفترض القدرة على المقارنة بين قدرة أشخاص مختلفين على الاستمتاع وهى مقارنة مستحيلة. فكما أننا لا يمكن أن نجمع (أو نطرح) وحدات من التفاح على (أو من) وحدات من الموز، فإننا لا نستطيع أيضا أن نجمع (أو نطرح) المنفعة الحدية التى يحصل عليها شخص على (أو من) المنفعة الحدية التى يحصل عليها شخص آخر. ومن ثم تسقط تمامًا حجة الاشتراكيين الداعين إلى إعادة التوزيع استنادًا إلى قانون تناقص المنفعة الحدية.

هذا الاعتراض قد يبدو بدوره وجيها لأول وهلة، بل وقد يبدو أنه كلام أقرب إلى العلم من النظرية التى يعترض عليها، ولكن الحقيقة أن هذا الاعتراض ينطوى على تحيز مسبق لا يستند إلى العلم، بل إلى تفضيلات أو أهواء شخصية أو طبقية. فالقول باستحالة المقارنة بين منفعة الغنى من آخر جنيه وضع يده عليه، ومنفعة الفقير من آخر جنيه لديه، ينطوى على إصرار على الاعتماد على أساس شخصى للغاية وممعن فى ذاتيته لتقدير المنفعة العائدة على شخص أو آخر. نعم، من السهل على الغنى أن يقول: إن الجنيه الذى يؤخذ منه ليعطى للفقير، كان يجلب له سعادة فائقة لا تقل بل قد تزيد عما حصل عليه الفقير من ورائه. ولكن من الممكن أيضًا أن نجمع ملاحظات عن أوجه إنفاق الغنى وأوجه إنفاق الفقير، ونقارن بين تصرفات

(1)L. Robbins: Interpersonal Comparisons of Utility, a Comment, Economic Journal (1938).

الغنى وتصرفات الفقير من حيث التهور أو التأنى فى الإنفاق، والشراء دون التيقن من السعر أو بعد التيقن منه، وعدد المرات التى يستخدم فيها الغنى بالفعل السلع التى يشتريها بالمقارنة بما يشتريه الفقير، وإهمال الغنى للسلعة المشتراة أو نسيانها بعد شرائها، بالمقارنة بحالة الفقير، ومدى مساهمة السلعة أو الخدمة المشتراة من الفقير فى تحسين صحته هو وأولاده، أو فى تحسين فرصهم فى المستقبل، أو فى زيادة فرصة العمالة المتاحة لهم، بالمقارنة بمساهمة السلع أو الخدمات المشتراة من الغنى . . إلخ . كل هذه المقارنات ممكنة ومتاحة لنا لتمكيننا من المقارنة بين المنفعة الحدية فى الحالين، وهى مقارنات يجريها كثيرون منا باستمرار، ولا يمكن وصف هذه المقارنات بأنها مستحيلة أو غير علمية إلا إذا طلبنا التعبير الدقيق بالأرقام عن حجم هذه المنفعة الحدية أو تلك، مما لا يطلبه الاقتصاديون قط عندما يشرحون قانون تناقص المنفعة الحدية . إن القول باستحالة المقارنة بين المنفعة الحدية التى يحققها الغنى وتلك التى يحققها الفقير لا يمكن فى الحقيقة أن تقبل إلا فى حالة واحدة فقط، وهى قبول ما يقوله الغنى عن نفسه وعن مزاجه دون مناقشة . وهذا مثال آخر جيد لما أقصده بالتحيز فى هذا المقام . وقبول الاقتصادى لهذا التحيز وتصويره على أنه خطوة نحو المزيد من الانضباط العلمى، لا يمكن تفسيره إلا بانحياز الاقتصادى لمصالح طبقة اجتماعية دون أخرى .

الفصل العاشر

توزيع الدخل ـ [٢]

(أو الاشتراكية العلمية)

ـ ١ ـ

فى نفس السنة (١٨٤٨) التى نشر فيها جون ستيوارت ميل الطبعة الأولى من كتاب «مبادئ الاقتصاد السياسى»، محتويا على خلاصة الفكر الكلاسيكى القائم على مبدأ الحرية الاقتصادية، قدم كارل ماركس وفردريك أنجلز إلى العصبة الشيوعية، وهى جمعية عمالية سرية، «البيان الشيوعى»، ليكون الأساس النظرى لها وبرنامجها العملى على السواء. وهو كتيب صغير وصفه لينين فيما بعد بأنه: «مازال حتى يومنا هذا مصدر الوحى والقوة الدافعة للبروليتاريا المكافحة والمنظمة فى جميع أنحاء العالم المتمدين»[١].

والبيان يخاطب البروليتاريا، وهى طبقة العمال المأجورين، المعدمة إلا من قوة عملها، تبيعها لكى تعيش، داعيًا إياها إلى إسقاط مجتمع البورجوازية، وهى طبقة الرأسماليين ملاك وسائل الإنتاج وأرباب العمل المأجور، ليحلوا محلها مجتمعا يختفى فيه التفاوت الطبقى ويكون فيه «توافر الحرية لكل فرد، شرطًا لحرية الجميع».

أما حرية الفرد التى تدعو إليها «البورجوازية»، فهى ليست إلا حرية البورجوازى. ولا وجه لما تبديه البورجوازية من جزع لما يدعو إليه البيان من إلغاء

(١) انظر وصف لينين فى: K. Marx and F. Engels, The Manifesto of the Communist Party. Foreign Languages Publishing House, Moscow, 1959, p. 111.

الملكية الفردية، إذ إن المجتمع البورجوازى نفسه «لا وجود فيه للملكية الفردية بالنسبة لتسعة أعشار السكان». كما أنه لا موجب للجزع لما يمكن أن يترتب على إلغاء الملكية الفردية من فقد الحافز على العمل والإنتاج، إذ لو صح ذلك لزال المجتمع البورجوازى منذ زمن بعيد نتيجة قعود الجميع عن العمل، ذلك أن من يعمل فى هذا المجتمع لا يكسب شيئا، وذلك الذى يكسب شيئا على الإطلاق لا يعمل.

ولكن البيان الشيوعى لا يصب هجومه على الرأسماليين ومفكرى الرأسمالية وحدهم، بل يصم الاشتراكيين السابقين على ماركس وأنجلز، مثل أوين وفورييه وسان سيمون، بوصمة لم يتخلصوا منها حتى الآن. فهؤلاء «الاشتراكيون الخياليون» بدلا من أن يدركوا أن الاشتراكية لا يمكن أن تتحقق إلا بأيدى الطبقة الوحيدة التى لها مصلحة فيها، تصوروا أن الاشتراكية يمكن أن تتحقق بقوة الإقناع. وبدلا من أن يستوحوا حتمية المجتمع الاشتراكى وصورته من استقراء الواقع والتاريخ، استوحوا هذا المجتمع من أدمغتهم. إن هذا النوع من الاشتراكيين نصب لنفسه مكانًا فوق كل الصراعات الطبقية. إنهم يطمحون إلى تحسين حالة كل فرد من أفراد المجتمع، حتى أكثرهم تمتعًا بالامتيازات، ومن ثم فهم فى العادة يحاولون إقناع المجتمع كله، دون تمييز بين طبقة وأخرى، بل إنهم ليفضلون محاولة إقناع الطبقة الحاكمة نفسها. إذ كيف يمكن، فى نظرهم، متى فهم الناس ما يدعون إليه، ألا يرى الناس على الفور أن المجتمع الذى يدعون إليه هو أفضل مجتمع يمكن تصوره؟[1]

ولكن ماركس وأنجلز يجدان لهؤلاء الاشتراكيين العذر، فتناقضات الرأسمالية لم تبلغ فى عصرهم المستوى الذى يسمح لهم بتجاوز مرحلة الأحلام «والبروليتاريا كانت مازالت فى طفولتها، لا تستطيع أن تأخذ بزمام المبادرة، ولا أن تقوم بأية حركة سياسية مستقلة»[2].

أما الآن، وبهذه الكلمات ينتهى البيان الشيوعى، فإن الشيوعيين من البروليتاريا

(١) المرجع السابق ص ٨٦ .

(٢) المرجع السابق ص ٨٥ .

يأنفون من أن يحاولوا إخفاء معتقداتهم وأهدافهم. إنهم يعلنون على الملأ أن أهدافهم لا يمكن أن تتحقق إلا بالتخلص من الظروف الاجتماعية الحاضرة بالقوة. دع الطبقات الحاكمة إذن ترتعد خوفًا من الثورة الشيوعية. إن البروليتاريا ليس لديها ما تفقده إلا قيودها، ولديها العالم بأكمله لتظفر به. فيا عمال العالم كله، اتحدوا»[١].

إن ماركس وأنجلز إذن لا يكتفيان بدعوة الطبقة العاملة إلى الثورة، بل ويستبدلان بأحلام الاشتراكيين السابقين أساسًا علميًا لهذه الدعوة، فيبينان حتمية الاشتراكية استنادا إلى نظرية فى التاريخ هى المادية التاريخية، وينظران إلى استغلال الرأسمالى للعمال لا على أنه سرقة، وإنما على أنه مجرد تطبيق لنظرية عامة للاقتصاد الرأسمالى هى نظرية القيمة، وليست النظريتان فى نظر الماركسيين إلا تطبيق لنظرة عامة إلى الكون كله هى المادية الجدلية.

وقد استمرت الماركسية مثارا للجدل والحماس الشديد، لها أو ضدها، لمدة لا تقل عن مائة عام بعد وفاة ماركس فى ١٨٨٣، ولا تقل عن مائة وثلاثين عامًا بعد صدور البيان الشيوعى، ولا تقل عن سبعين عامًا بعد قيام الثورة الروسية فى ١٩١٧ معلنة تبنيها لأفكار ماركس وانجلز. فطوال هذه الفترة ظلت المطابع تلقى إلينا كل يوم بكتب عن كارل ماركس والماركسية وتحمل عناوين مثل: «ما الذى كان يعنيه ماركس حقيقية»؟[٢]. بل «ما الذى قاله ماركس حقيقة؟[٣]، أو «محاولة لفهم كارل ماركس»[٤]، أو «أفكار لدى إعادة قراءة ماركس»[٥]، أو «إرهاب الأفكار»[٦]، أى الأفكار الماركسية... إلخ. وحينما يمر قرن على البيان الشيوعى يندفع الكتاب لشرح «مغزى البيان الشيوعى بعد مائة عام»[٧]. وإذا انقضى فى

(1) المرجع السابق ص ٩١.

(2) Cole, G. D. H. What Marx Really Meant

(3) Acton, H.B., "What Marx Really Said". Macdonald. London 1957

(4) Hook, Sidney, "Towards the Understanding of Karl Marx, A Revolutionary Interpretation" Gollancz, London 1933.

(5) Robinson, Joan, "on Rereading Marx", Student's Bookshop, Cambridge, 1953

(6) Leff, G., "The Tyranny of Concepts" The Merlin Press, London. 1961

(7) Sweezy, P., "The Communist Manifesto After 100 Years". In the Present As History Monthly Review Press. New York 1953.

١٩٦٧ قرن كامل على صدور «رأس المال» يجد أستاذ مصرى من المناسب أن يصدر كتابًا لتحية الذكرى يختمه بقوله إن كتاب رأس المال «يزداد حيوية بالصدق الذى تحمله له الأيام»[١] .

والظاهرة مدهشة حقًا . إذ يندر أن نجد فى تاريخ الفكر مثالا آخر لكاتب تقاوم أفكاره مرور الزمن بنفس القوة . فإذا ظن يومًا اقتصادى نمساوى كبير مثل بوم بافيرك[٢] ، أنه قضى قضاء مبرمًا على نظرية القيمة الماركسية ، انبرى اقتصاديون كبار أيضًا مثل سويزى[٣] وضوب[٤] ، وميك[٥] للدفاع عنها . وإذا اعتقد فلاسفة الوضعية المنطقية أن أنسب مكان للفلسفة الماركسية هو تاريخ الفلسفة ، بل ومن غير الضرورى الإفاضة فى شرحها حتى باعتبارها جزءًا من هذا التاريخ[٦] ، انبرى كاتب مثل جان بول سارتر ليقول فى أوائل الستينيات : «إن الفلسفة الماركسية هى الفلسفة الوحيدة فى عصرنا الراهن التى لا نستطيع تجاوزها»[٧] . وإذا ظن أكبر المؤرخين وعلماء الاجتماع فى الغرب أن المادية التاريخية قدمت مساهمتها مشكورة وانتهت ، صدر القاموس الفلسفى الصادر فى الاتحاد السوفيتى فى أواخر الستينيات ليقول عنها : إنها أصبحت «مرادفة لعلم الاجتماع»[٨] . وإذا كتب أحد كبار مناطقة الغرب كتابًا بعنوان «المجتمع المفتوح وأعداؤه»[٩] ، مخصصًا نصفه لبيان أن الماركسية هى أحد هؤلاء الأعداء ، رد عليه فيلسوف بريطانى فى كتاب بعنوان «الماركسية والعقل المفتوح»[١٠] ليبين أن اعتناق الماركسية دليل على تفتح العقل .

---

(١) د . فؤاد مرسى : «رأس المال لكارل ماركس ، بمناسبة مرور ١٠٠ عام على إصداره» ، سلسلة من الفكر السياسى والاشتراكى ، دار الكاتب العربى ، ١٩٦٨ .

(2) Bohm-Bawerk, U. "Karl Marx and the Close of His System".

(3) Sweezy, P. : "The Theory of Capitalist Development". C. Dobson, London, 1949

(4) Dobb, M: "Political Economy and Capitalism", Kegan Paul. London, 1953

(5) Meek, R., "Studies in the Labour Theory of Value". Lawrence and Wishart, London, 1958.

(6) انظر مثلا قائمة الكتب التى ينصح الفيلسوف الإنجليزى A.J. Ayer بقراءتها للإلمام بتاريخ الفلسفة 'Reader's Guide (Pelican, 1962)' لا نجد فيها أية إشارة للفلسفة الماركسية .

(7) Sartre, J. P., "The Problem of Method" Translated by H. E. Barns, London 1963, Preface

(8) Rosenthal. M. & Yudin. P. "A Dictionary of Philosophy" Moscow. 1967, (Materialism), (P. 278.

(9) Popper K, "The Open Society and its Enemies", Kegan Paul, London, 1952

(10) Lewis, J., "Marxism and the Open Mind", Kegan Paul, London, 1957

وإذا ردد الماركسيون قول ماركس «الدين هو أفيون الشعوب»، وضعت أستاذة فى جامعة كامبردج على أول صفحة من كتاب لها عن ماركس، عبارة «الماركسية هى أفيون الماركسيين»[١]. وإذا تلقف نقاد الماركسية كتاب هايك (Hayek) الذى يحمل عنوان «الطريق إلى العبودية»[٢] قاصدا الماركسية، رد عليه سويزى(Sweezy) بمقال بعنوان: «طريق هايك (Hayek) إلى العبودية»[٣]. وأخيرًا بينما يسمى فيلسوف بريطانى الماركسية «وهم العصر»[٤]، «التهبت حماسة ملايين الشباب الصينيين لدى قراءتهم الكتاب الأحمر لماوتسى تونج الذى يقول فيه«إن المبادئ الأساسية للماركسية لا يجوز أن تنقض أبدًا»[٥]. كيف يمكن تفسير هذه الظاهرة المدهشة؟

إن الجزء الأكبر من الكتابات حول الماركسية، كان من الممكن تصنيفه حتى وقت قريب إلى قسمين: أولهما ينظر إليها على أنها مجموعة متراكمة من الأخطاء والتناقضات، والآخر يحجم عن نقد أى جزء من أجزائها ويصدر عن الاعتقاد بأن ماركس لم يخطئ أبدًا، سواء عبر عن هذا الاعتقاد صراحة أو ضمنًا. وكلا الموقفين يشتركان فى صدورهما من نقطة مشتركة أجدها حقًا فى غاية الغرابة: هى أن كليهما يتناولان أفكار ماركس وأنجلز تناولا يختلف عن تناولهما لأفكار أى كاتب آخر، سابق أو لاحق. فصاحب أى الموقفين قد يتخذ موقفا علميًا هادئًا وهو يناقش أفكار سان سيمون أو أوين أو لوى بلان، أو أفكار الفابيين، ولكن ما إن تبدأ مناقشة ماركس حتى يفقد الجدل كثيرًا من طابعه العلمى.

ونقطة البداية المدهشة هذه كانت تجر الكاتب المعارض للماركسية إلى أن يغفر لمفكر مثل أوين أو فورييه مالا يغفره لماركس، كما تجر الكاتب الماركسى إلى معاملة النصوص الماركسية كما لو كانت نصوصًا دينية، يدور حولها محاولا تفسيرها

---

(1) Robinson, J. op. cit

(2) Hayek, F., "The Road to Serfdom", Kegan Paul. London, 1944, 1962

(3) Sweezy, P., "Prof. Hayek's Road to Serfdom", in The Present as History. op. cit

(4) Acton, H.B.: The Illusion of The Epoch, Cohen & West, Lndon, 1962

(٥) «مقتطفات من أقوال الرئيس ماوتسى تونج»، دار النشر باللغات الأجنبية، بكين، ١٩٦٧، ص ٢١.

تفسيراً يعطيها المعنى الصحيح، ولو كان النص غاية فى الغموض أو كان ظاهره يخالف مخالفة صريحة المعنى المعطى له.

وكأنى بالكاتب المتحامل على الماركسية يحاول جهده إحصاء الأخطاء التى وقع فيها ماركس، حتى إذا فشل فى واحدة أصاب فى الأخرى، آملا أن ينتهى ولو إلى خطأ واحد متى ثبت صوابه اتضح أن «ماركس يمكن أن يخطئ». وزميله المتعصب للماركسية لم يكن يختلف عنه كثيراً، فهو يخشى أن يؤدى اعترافه بخطأ واحد لماركس، مهما كان هينًا، أن يتضح أن ماركس يمكن أن يخطئ، وكأن الخلاف قد أصبح مداره الإجابة عن هذا السؤال التافه: هل يمكن أو لا يمكن أن يخطئ ماركس؟ فى حين أن هذا السؤال لو كان محله أى كاتب آخر غير ماركس لما أثار من كل منهما إلا السخرية.

والسبب الأساسى لانتشار كل من الموقفين يرجع إلى طبيعة الفكر الماركسى ذاته، من حيث أنه «لا يستهدف تفسير العالم بقدر ما يستهدف تغييره». فارتباط الماركسية بالحركات العمالية والاشتراكية والثورة الروسية ثم بثورة الصين، أضعفت إلى غير حد الصيغة الأكاديمية لمناقشة الفكر الماركسى، وحوَّلها من الجدل العلمى إلى المعركة السياسية. وإذا كان التسليم بالخطأ فى جانب ما هو من طبيعة الجدل العلمى فإن هذا التسليم فى ميدان السياسة هزيمة خطيرة. ولعل هذا هو ما يفسر لنا مثلا كيف أن كثيراً من أفضل ما كُتب فى تقييم الفكر الماركسى من حيث الأصالة والروح العلمية، كُتب قبل الثورة الروسية، عندما كان «رأس المال» مازال كتابًا يقرأ ويدرس كبقية الكتب، وليس كتابًا يطبع إما للتقديس أو المصادرة[(١)]. ولكن ماركس أخطأ وأصاب، فى الجوهرى وغير الجوهرى. وليس هناك نفع يرجى من التغاضى عن أخطائه أو التقليل من شأنها، كما أنه ليس هناك ما يمنعنا من الإفادة مما فى الماركسية من صواب وطرح ما يثبت خطؤه.

---

(١) مثال ذلك كتاب الأستاذ بوم بافرك (Bohm-Bawerk) فى نقد نظرية القيمة الماركسية، والذى سنشير إليه فيما بعد، والصادر فى نهاية القرن التاسع عشر، وكتاب الأستاذ سليجمان فى تقييم التفسير المادى للتاريخ، الصادر سنة ١٩٠٢ :

Seligman, E: The Economic Interpretation of History. Columbia Paperback Edition. 1961.

والاعتراض الذى يثيره الماركسى على الفور هو أن أفكار ماركس الأساسية مرتبط بعضها ببعض ارتباطًا جذريًا وعضويًا، وبعضها مترتب على بعض، وأنه لا يمكن رفض جزء أساسى وقبول جزء أساسى آخر. وكثير من نقاد الماركسية يصدرون فى الحقيقة عن موقف مشابه، فكثير منهم يسلمون بهذا الارتباط العضوى بين الأجزاء الأساسية للماركسية ويخشون من الوقوع فى خطأ قبول جزء أساسى من أفكار ماركس خوفًا من أن يضطروا إلى قبول بقية الأجزاء. هذا الاعتراض مردود أيضًا. فكثير مما قد يبدو ارتباطًا وثيقًا أو مما قد يبدو كعلاقة بين مقدمة ونتيجة هو فى نظرنا ارتباط سطحى وهش للغاية.

إن النظرة إلى الماركسية وكأنها كلٌّ لا يتجزأ إما أن تقبل كلها أو ترفض كلها، هذه النظرة فى اعتقادى مسئولة أولا عن تجميد الفكر الماركسى وبطء تطوره، إذ إن هذا الموقف جعل الأجزاء الصحيحة تحمى الأجزاء الخاطئة بلا مبرر. وهذه النظرة مسئولة ثانيا، ولو جزئيا، عن اندفاع وتهور نقاد الماركسية ومبالغتهم فى الهجوم عليها. إن الربط بين أجزاء الفكر الماركسى كثيرا ما كان سببه سياسيا أكثر منه فكريا، وأكثر منه علاقة بين مقدمة ونتيجة، وفى بعض الأحوال نتيجة تصور خاطئ لعلاقة الفلسفة بالعلوم، ونتيجة إقحام لا مبرر له للفلسفة على العلوم، وبالذات على العلوم الاجتماعية.

على أن هذا الموقف «الانتقائى» ليس بالجديد، ورغم اعتقادى بصوابه فإنه لم يفلح فى إنهاء الجدل حول الماركسية. إن بعض الماركسيين العقلاء يسلمون بأن الماركسية لم تحط بكل شىء، ولا يجدون غضاضة فى الاعتراف ببعض أخطائها. «أفليس ماركس رغم كل شىء بشرا؟» ومن كان بشرا مثل ماركس فإنه يصيب ويخطئ، ولا يمكن أن يحيط بكل شىء، أو تصدق كل نبوءاته. على أن هذا التسليم بالخطأ كثيرا ما نجده يتم على عجل أو يوضع فى حواشى الكتب، وهو على كل حال كثيرا ما يقترن بالإصرار على أن الماركسية لم يصبها الوهن بسبب هذا الخطأ. وبدلا من أن يقنع الماركسى بتشرب العلوم الاجتماعية لما هو إيجابى فى الماركسية، نجده على العكس لا يقبل من نتائج هذه العلوم إلا ما لا يهدد كيان الماركسية. ولا يمكننا أن نفسر ذلك، على أحسن الفروض، إلا بحرص الماركسى على ثورية الماركسية، فما يعنيه قبل كل شىء هو نجاح الثورة، ومسألة الخطأ

والصواب فى نظره هى فى نهاية الأمر مسألة ثانوية. لا أمل لدينا إذن فى أن يطرح الماركسى هذا الأسلوب غير العلمى، حتى يتبين أن الماركسية ليست دائمًا وبالضرورة مذهبا ثوريا أو تقدميا. حينئذ فقط قد يتبين له أنه لا جدوى من إخفاء الخطأ أو التقليل من شأنه، إذ لا العلم الآن ولا الثورة دائما فى صفه.

فى هذا الفصل سوف أركز على هذين الجانبين من النظرية الاقتصادية الماركسية: مدى علميتها ومدى ثوريتها. فأحاول أن أبيّن أن الاشتراكية لم تصبح «علما» بظهور النظرية الاقتصادية الماركسية (بعكس ما ظن ماركس وانجلز)، كما أحاول أن أبيّن أن من الممكن جدًا أن تجدّ ظروف لا يصبح فيها تبنى هذه النظرية أكثر المواقف تقدمية أو ثورية، بل ربما تكون هذه الظروف قد حلّت بالفعل، كما سبق أن ألمحت فى الفصل السادس فيما يتعلق بالتطورات التى لحقت باستغلال العامل والمستهلك[١].

-٢-

يبدأ ماركس الجزء الأول من كتاب رأس المال[٢] بالفقرات الآتية التى أترجمها بنصها لأهميتها فى عرضه لنظريته فى القيمة، وعلى الأخص لأنها أعطيت أكثر من تفسير، كما سأبين فيما بعد:

«إن ثروة المجتمعات التى تسودها طريقة الإنتاج الرأسمالى، تظهر فى صورة تراكم عظيم من السلع، والوحدة التى تقاس بها هذه الثروة هى السلعة المفردة. ومن ثم فإن بحثنا يجب أن يبدأ بتحليل السلعة[٣].

(١) يعتمد هذا الفصل إلى حد كبير على الجزء الاقتصادى من كتابى «الماركسية: عرض وتحليل ونقد لمبادئ الماركسية الأساسية فى الفلسفة والتاريخ والاقتصاد» الذى نشر منذ ٣٨ عامًا (مكتبة سيد وهبة، القاهرة ١٩٧٠) ولم يعد متاحا اليوم.

(٢) Capital, A Critical Analysis of Capitalist Production. والترجمة العربية الواردة فى المتن، وكذلك الإشارات التالية للجزء الأول من رأس المال، هى للترجمة الإنجليزية التى راجعها أنجلز، وكما ظهرت فى طبعة موسكو، ١٩٥٨.

(٣) Capital, Vol. I., p. 35.

« إن كون شيء ما ذا منفعة يجعل له قيمة استعمالية (use value)، فسلعة ما، كالحديد أو القمح أو الماس، من حيث إنها شيء مادى، تكون شيئًا نافعًا أو قيمة استعمالية . .

ولكن، فى مجتمع من النوع الذى سنتناوله بالدراسة، لا تقتصر الأشياء النافعة على كونها قيمًا استعمالية، بل هى تمثل، بالإضافة إلى ذلك قيمًا تبادلية (exchange value).

«ومن النظرة الأولى تظهر لنا القيمة التبادلية لسلعة ما فى صورة علاقة كمية، أى فى صورة نسبة يتم طبقًا لها تبادل قيمة استعمالية من نوع معين بقيمة استعمالية من نوع آخر. هذه العلاقة أو النسبة تخضع لتغير مستمر من زمن إلى آخر ومن مكان لآخر[(١)].

«وكل سلعة يجرى تبادلها بكميات مختلفة من السلع الأخرى، فسلعة كالقمح مثلا ليست لها قيمة تبادلية واحدة بل عدد كبير من القيم التبادلية، هى تلك الكميات المختلفة من السلع المختلفة التى يجرى تبادلها بكمية معينة من القمح. إذن فكل من هذه الكميات من السلع المختلفة يمكن أن تحل محل الأخرى فى التبادل، أو بعبارة أخرى لابد أن تكون كل منها مساوية - كقيمة تبادلية - للأخريات. نستخلص من هنا:

أولاً: أن القيم التبادلية لسلعة ما لابد أن تعبر عن أشياء مساوية لها.

وثانيا: أن التعبير عن سلعة ما بقيمتها التبادلية هو، بصفة عامة، مجرد التعبير الخارجى أو الظاهرى عن عنصر تتضمنه السلعة ولكنه متميز عنها.

«ما الذى يعنيه هذا التساوى بين كمية من سلعة ما وكمية من سلعة أخرى؟ إنه يعنى أن شيئين مختلفين، كأردب من القمح وكمية ما من الحديد، يجرى التبادل بينهما، لابد أن يحتويا على كمية متساوية من شيء ثالث مشترك بينهما، لا هو بالحديد ولا بالقمح. ولابد أن يكون من الممكن التعبير عن كل من السلعتين بكميات من هذا العنصر الثالث.

---

(١) المرجع السابق ص ٣٦.

«هذا العنصر الثالث لا يمكن أن يكون خاصة هندسية أو كيميائية أو أية خاصة مادية أو طبيعية أخرى من خواص السلع. إن هذه الخواص المادية أو الطبيعية لا تستحوذ على اهتمامنا إلا من حيث إنها تؤثر على منفعة السلع بالنسبة لنا، أو بعبارة أخرى، هذه الخواص إنما تهمنا فقط من حيث كون السلع قيما استعمالية. ولكن من الواضح أن تبادل السلع يتجاهل تمامًا ما لها من قيم استعمالية. ففي مجال التبادل يمكن أن تحل كمية معينة من سلعة محل كمية من سلعة أخرى حلولا تماما، مهما كان اختلافهما في الصفات الطبيعية. إن ما تحوزه سلعة ما من صفات مادية أو طبيعية مختلفة يهم في تحديد قيمتها الاستعمالية، ولكن المهم في تحديد قيمتها التبادلية هو الكمية المتاحة منها، ومن ثم فإنها تظهر في التبادل وكأنها لا تحوز ذرة من القيمة الاستعمالية.

«إذا نحن استبعدنا إذن ما للسلع من قيم استعمالية، فإنه لا يبقى أمامنا كعنصر مشترك بينها جميعا إلا عنصر واحد وهو كونها كلها من نتاج العمل. أي إنها تشترك في احتوائها على كمية من نوع من العمل الإنساني المجرد (human labor in the abstract).

والسلع هي ذات قيمة (value) من حيث إنها هي التجسيد أو البلورة (crystals) لهذا العنصر ذي الطابع الاجتماعي والمشترك بينها جميعا، وهو «العمل»[(١)].

في هذه الصفحات يميز ماركس، كما فعل الاقتصاديون التقليديون، بين القيمة الاستعمالية للسلعة وقيمتها التبادلية. فالقيمة الاستعمالية لسلعة ما تتمثل فيما تحققه المستهلك من منفعة، وقيمتها التبادلية تتمثل في قدرتها على أن تجلب لصاحبها كمية ما من سلعة أخرى. ويقول ماركس إن عملية التبادل تتضمن بالضرورة مساواة. فحينما يقبل شخصان أن يتنازل كل منهما عن كمية من سلعته في مقابل الحصول على كمية من سلعة الآخر، فإن كلا منهما يقر في الواقع بتساويهما. ويقول ماركس إن هذا التساوي بين سلعتين مختلفتين، لابد أنه يعني مساواة كل من الكميتين المتبادلتين لشيء ثالث تتضمنه السلعتان. هذا الشيء

---

(١) المرجع السابق ص ٣٧ ـ ٣٨.

الثالث لا يكمن فى الصفات المادية أو الطبيعية للسلعتين المتبادلتين (كاللون أو الحجم أو القيمة الغذائية . إلخ)، إذ إن هذه الصفات تحدد القيمة الاستعمالية للسلعة ولكنها لا تحدد قيمتها التبادلية . ومتى قررنا أن التساوى بين السلعتين المتبادلتين لا يمكن أن يرجع إلى تساويهما فى الصفات المادية أو الطبيعية فلا يبقى أمامنا من العناصر المشتركة بينهما إلا عنصر واحد هو : أنهما ناتجان عن العمل الإنسانى . قد تختلف السلعتان فى نوع العمل الذى أنتج كلا منهما، ولكن كلا منهما، أنتجها العمل، أيا كان نوع العمل، أو بعبارة أخرى : كلاهما من إنتاج «العمل الإنسانى المجرد» . ثم يقول ماركس : إن كون لسلعة ما قيمة (value) معناه أنها من إنتاج العمل الإنسانى . فكأن ماركس فى الواقع يستعمل لفظ القيمة ثلاثة استعمالات مختلفة : القيمة الاستعمالية، والقيمة التبادلية، والقيمة .

ومن المهم جدًا فى نظرى أن نلاحظ أن تعريف «القيمة» بأنها مقدار ما يبذل فى السلعة من عمل هو مسألة لفظية محضة، فقد نتفق على تعريفها على نحو آخر، بأنها مثلا مقدار ما تشبعه من حاجة، أو مدى تحقيقها لغرض أخلاقى معين . . . . إلخ . بعبارة أخرى، إن هذا الاستعمال للفظ «القيمة» وإن لم يكن يتعارض مع استخداماتنا العادية للغة فإنه ليس هو الاستعمال الوحيد الذى لا يتعارض مع هذه الاستخدامات . ولا وجه للاعتراض على ماركس بسبب استخدامه لهذا التعريف لأن التعريف مسألة اصطلاحية، وكل ما يجب أن يطلب فى التعريف هو ألا يتعارض مع الاستخدام العادى للغة، أو على الأقل ألا يتعارض معه تعارضا صارخا .

أما القيمة التبادلية فنحن لا نعرف لها معنى إلا «الثمن»، معبرا عنه بالنقود أو بكميات من السلع الأخرى، وتمثل قدرة السلعة على أن تجلب لصاحبها كميات من سلع أخرى . إذن فماركس حينما يقول : إن تبادل كمية من السلعة «أ» بكمية من السلعة «ب» يعنى أن كمية العمل المبذول فى السلعة الأولى تساوى كمية العمل المبذول فى الثانية، يقول فى الواقع : إن النسب بين أثمان السلع تتحدد بالنسبة بين العمل المبذول فيها .

ولكن من الواضح أن العمل، بالمعنى الجارى، ليس هو عنصر الإنتاج الوحيد .

فهناك أيضًا منتجات الطبيعة، التى يعرفها الاقتصادى الحديث بأنها تشمل كل منحة من الطبيعة لا دخل لعمل الإنسان فى وجودها. وهناك رأس المال (كالآلات والمبانى والمواد الأولية) ويعرفه الاقتصادى الحديث بأنه يشمل كل شىء نافع ينتج من تضافر العمل والطبيعة ولا يصلح لإشباع الحاجات الإنسانية مباشرة بل يستخدم لإنتاج السلع الصالحة لهذا الإشباع المباشر. ولكن ماركس يقصد بالعمل كل جهد إنسانى سواء اتخذ صورة العمل الظاهر، جسمانيا كان أم ذهنيًا، أو صورة عمل مختزن أو متراكم فى شكل آلة أو مادة أولية. (هذا العمل المتراكم يسميه ماركس أحيانا العمل الميت). أما منتجات الطبيعة فليست لها «قيمة» فى نظر ماركس ما لم يبذل فى اقتنائها عمل.

ولكن حتى بالنسبة لعنصر العمل نفسه كان على ماركس أن يواجه مشكلتين. الأولى: أن سلعة واحدة قد ينتجها مشروعان، الأول يستخدم أدوات إنتاج متقدمة وعمالا نشطين، والآخر يستخدم أدوات إنتاج أقل تقدمًا وعمالا أقل نشاطا، فأى المشروعين يؤخذ فى الاعتبار عند حساب كمية العمل اللازمة لإنتاج السلعة، ومن ثم فى تحديد قيمتها التبادلية؟

يقول ماركس: إن العبرة هى بكمية العمل «اللازم اجتماعيا»، ويقصد بالعمل اللازم اجتماعيا العمل تحت الظروف السائدة أو الغالبة فى المجتمع، أو بعبارة أخرى، متوسط كمية العمل فى المشروعات المختلفة التى تقوم بإنتاج سلعة معينة فى مجتمع معين. فلا عبرة إذن بالمشروع الذى يتبع طريقة فى الإنتاج ويشغل عمالا من نوع استثنائى (سواء فى تخلفها أو تقدمها) إذا قورن بسائر المشروعات المنتجة لنفس السلعة.

والمشكلة الثانية: أن العمل يتفاوت فى نوعه، فهناك العمل الماهر أو المدرب والعمل غير الماهر. وبديهى أن ثمن السلعة التى تحتاج إلى كمية معينة من العمل الماهر لا يمكن أن يتساوى مع ثمن سلعة أخرى تحتاج على كمية مساوية من العمل غير الماهر. فما هو المقياس الموحد الذى نقيس به النوعين؟

أجاب ماركس عن هذا السؤال بعبارة غامضة مؤداها: أن تقدير كمية معينة من

العمل الماهر بما يساويها من العمل غير الماهر «يتم فى الواقع بحكم العادة من وراء ظهور المنتجين»[١].

وقد انبرى النقاد لنقد موقف ماركس من هذه المشكلة كما انبرى الماركسيون لمحاولة الدفاع عنه. فقد فسر بعض نقاد ماركس هذه العبارة على أنها تعنى أن ماركس كان يقصد أن يأخذ معدل الأجور المدفوعة لكل من نوعى العمل كمقياس لتحويل العمل الماهر إلى ما يساويه من العمل غير الماهر، وبنوا على ذلك أن ماركس وقع فى دائرة مفرغة. إذ إن الأجر ما هو إلا ثمن من الأثمان، والمقصود من أى نظرية فى القيمة أن تحاول تفسير الأثمان فلا يمكن أن تعتمد فى تفسير اختلاف الأثمان، ولو جزئيًا، على الاختلاف فى الأجور. أو بعبارة أخرى قالوا: إن ماركس فسر اختلاف الأثمان باختلاف كميات العمل، ولكنه فى حسابه لكمية العمل اعتمد على اختلاف الأثمان (الأجور)، وهو نفسه ما يحاول تفسيره.

ولكن ماركس فى موضع آخر أشار إلى مخرج من هذه المشكلة فى الحالات التى ترجع فيها مهارة العمل على الخبرة المكتسبة من التدريب. ففى هذه الحالات حول العمل الماهر إلى ما يساويه من العمل غير الماهر، بحساب كمية العمل اللازمة لتدريبه[٢].

ولكن تظل المشكلة قائمة فى كل حالة تكون فيها المهارة راجعة إلى غير التدريب (وهى حالة لم يعالجها ماركس) كما لو كانت المهارة موروثة أو فطرية، كما فى حالة موسيقى عبقرى لا تعود مهارته إلى التدريب بل إلى مجرد الموهبة. ويقول الأستاذ Meek[٣] الماركسى إنه حتى لو اعتبرنا هذه الحالات استثناء لا يخضع لنظرية العمل فى القيمة فإنها تكوّن استثناء غير هام لا يطعن فى عمومية النظرية.

* * *

---

(1) Capital. Vol. I. P. 44.

(2) Capital. Vol. I. P. 172

(3) R. Meek: Studies in the Labor Theory of Value. London, 1958 pp. 172-3.

انظر أيضًا حلا آخر لهذه المشكلة فى : P. Sweezy: Theory of Capitalist Development. London, 1949. p. 43.

لنضرب الآن مثالا حسابيًا بسيطًا يبين ما يعنيه ماركس من أن السلع تتبادل حسب كمية العمل المبذول فى إنتاجها :

لنفترض أن لدينا سلعتين أ، ب . وأن أ يحتاج إنتاج الوحدة منها إلى ١٢ ساعة عمل، كما يحتاج إلى تشغيل آلة معينة وكمية ما من مادة أولية . هذه الآلة والمادة الأولية ما هى إلا نتيجة عمل سابق لنفترض أن كميته ١٠٠٠ ساعة وأنه من نفس نوع العمل الذى ينتج السلعة (أ) . ولنفترض أن هذه الآلة والمادة الأولية يمكن أن تستخدم لإنتاج ٢٠٠ وحدة من السلعة، وبعد هذا فإنها تستهلك ولا يصبح من الممكن استخدامها . إذن فكأننا كلما استخدمنا هذه الآلة والمادة الأولية لإنتاج وحدة واحدة من السلعة أ نكون قد أنفقنا ٥ ساعات عمل (١٠٠٠/ ٢٠٠) . إذن فوحدة من السلعة أ تحتاج إلى ١٧ ساعة عمل (١٢ ساعة من العمل الحى و٥ ساعات من العمل المتراكم أو الميت) .

فلنفترض أيضًا أن السلعة (ب) يحتاج إنتاج الوحدة منها إلى ٨١/٢ ساعة عمل (٦ ساعات من العمل الحى و٢١/٢ من العمل المتراكم) .

طبقًا للجزء الأول من كتاب رأس المال يكون معدل التبادل بين أ، ب هو ١ أ = ٢ ب .

-٣-

يميز ماركس بين الغرض من التبادل فى ظل «الإنتاج السلعى البسيط» وبينه فى ظل «الإنتاج الرأسمالى» .

والإنتاج السلعى البسيط يوجد إذا اختفى الوسيط الرأسمالى وتمت العلاقة بشكل مباشر بين المنتج (العامل) والمستهلك . أما فى الإنتاج الرأسمالى فالعلاقة بين المنتج (العامل) والمستهلك تتم بشكل غير مباشر، عن طريق الرأسمالى الذى يقوم بمهمة الوسيط بينهما . فى ظل الإنتاج السلعى البسيط يبيع المنتج سلعته مقابل نقود، ثم يستخدم النقود فى الحصول على ما يلزمه من سلع وخدمات، أى يتخذ التبادل الصورة الآتية :

سلعة أ ← نقود ← سلعة ب

ويحقق منتج السلعة «أ» (وهو فى نفس الوقت مالكها) منفعة من هذا التبادل طالما كانت السلعة (ب) أكثر إشباعًا لحاجاته من السلعة (أ) وإلا لكان أجدر به أن يستهلك هو نفسه السلعة (أ) ولا يعرضها للبيع.

أما فى ظل الإنتاج الرأسمالى فرغم أن العامل هو منتج السلعة فإنه لا يملكها، وإنما هو ينتجها لحساب الرأسمالى الذى يتملك وسائل الإنتاج ويتملك ناتج العمل. والتبادل فى ظل هذا النظام يتخذ الشكل الآتى:

نقود ← سلعة ← نقود

إذ يبدأ الرأسمالى بكمية من النقود يوظف بها عمالا (أو بتعبير ماركس يشترى بها قوة عمل) كما يشترى مواد أولية وآلات، ويستخدمها كلها فى إنتاج سلعة ما يصبح هو مالكها ويبيعها مقابل نقود. ويحقق الرأسمالى منفعة من هذا التبادل كلما كانت كمية النقود التى يحصل عليها فى النهاية أكبر من تلك التى بدأ بها(١).

وهنا يتساءل ماركس عن مصدر هذه الزيادة فى كمية النقود، هذه الزيادة التى تكوّن الربح. يجيب ماركس على هذا بقوله: إن مصدرها هو تلك الخصيصة التى ينفرد بها العمل، وهى فى جملة واحدة: أن العامل بإمكانه أن ينتج ما هو أكثر قيمة مما يستهلك(٢). ويمكن توضيح ذلك بما يلى:

حينما يوظف الرأسمالى عددًا من العمال، فإنه يقوم فى الواقع بشراء سلعة لها قيمة كبقية السلع. هذه السلعة هى قوة العمل. أى أن الرأسمالى يشترى من العامل قدرته على أن يعمل عددًا معينًا من الساعات. هذه السلعة تخضع فى نظر ماركس لقانون القيمة السابق شرحه، بمعنى أن قيمتها التبادلية تتحدد بعدد ساعات العمل اللازم لإنتاجها. ولكن ما هو عدد ساعات العمل اللازمة لإنتاج قوة العمل؟ إنه عدد الساعات اللازمة لإنتاج تلك المجموعة من السلع الضرورية التى يستهلكها

---

(1) Capital. Vol. pp. 160-8

(٢) المرجع السابق، ص ١٦٧ و ١٨٣.

العامل من غذاء وملبس ومسكن . . إلخ، والتى بدونها لا يستطيع العامل أن يستمر فى العمل. فكأن ساعات العمل اللازمة لإنتاج هذه المواد الضرورية هى فى الواقع ساعات العمل اللازمة لإنتاج قوة العمل(١).

ثم يشغل الرأسمالى العامل عدداً ما من الساعات وتنتج من ذلك سلعة يبيعها الرأسمالى. هذه السلعة بدورها تخضع لقانون القيمة نفسه، بمعنى أن قيمتها التبادلية تتحدد بعدد ساعات العمل اللازمة لإنتاجها.

يقول ماركس: إن دخل الرأسمالى ما هو إلا الفرق بين قيمة السلع التى أنتجها العامل وقيمة السلع التى استهلكها العامل، وأن هذا الفرق ناتج عن أن من خصائص العمل الفريدة أنه يستطيع أن ينتج أكثر مما يستهلك. فلكى يعمل عامل ١٠ ساعات فى اليوم مثلا، فإنه يحتاج إلى استهلاك مجموعة من السلع الضرورية التى تحتاج إلى ما لا يزيد على ٨ أو ٩ ساعات عمل لإنتاجها. من هذا يتبين لنا على الفور لماذا أطلق ماركس على دخل الرأسمالى اسم «فائض القيمة» (surplus value).

وحصول الرأسمالى على فائض القيمة هذا واستئثاره به وحرمان العامل منه، هو فى نظر ماركس «استغلال»، إذ أن العامل هو خالق كل قيمة، والسلع المنتجة ما هى إلا نتيجة العمل، والعمل وحده. وحصول الرأسمالى على أى جزء من قيمة السلعة ليس له فى نظر ماركس ما يبرره(٢).

قد يعترض على الفور بأن الرأسمالى هو مالك رأس المال، أى مالك الآلات والمواد الأولية وبناء المصنع . . إلخ، وهذه كلها لا بد أن تكون قد أسهمت فى زيادة قيمة السلعة المنتجة، فلماذا لا نعتبر دخل الرأسمالى، أو على الأقل جزءاً منه، ناتجًا عن رأس المال، ومن ثم يكون من «حق» الرأسمالى؟

يقول ماركس رداً على ذلك: إن رأس المال غير منتج. إنه يزيد من إنتاجية العامل ولكنه فى حد ذاته لا يزيد من قيمة السلعة. إنه فى رأى ماركس لا يخلق

(١) المرجع السابق، ص ١٩٣.
(٢) المرجع السابق، ص ١٩٣.

«فائض قيمة»، بمعنى أنه لا ينقل إلى السلعة المنتجة أكثر من قيمة استهلاكه(١). فمثلا إذا تكلفت آلة معينة ١٠٠٠ جنيه وكانت مدة صلاحيتها للتشغيل ١٠ سنوات، أي أن قيمة استهلاكها في العام ١٠٠ جنيه، فإنها لا تضيف إلى قيمة السلع التي تسهم في إنتاجها أكثر من ١٠٠ جنيه في العام الواحد. أما العمل فإنه ـ كما رأينا ـ يتميز بقدرته على إنتاج ما قيمته أكبر من قيمة استهلاك العامل. صحيح أن استعمال الآلات ورأس المال عمومًا مفيد وضروري. ولكن فائدته في نظر ماركس لا تكمن في أنه يخلق فائض قيمة، وإنما فقط في أنه يزيد من إنتاجية العمل ومن قدرته على خلق فائض القيمة.

ـ ٤ ـ

إن الإثبات الذي قدمته الصفحات الأولى من الجزء الأول من رأس المال لنظرية العمل في القيمة، والتي ترجمناها فيما سبق، هو في نظرنا إثبات فقير للغاية. فماركس يقول: إن تمام عملية المبادلة يفترض وجود مساواة. وهذا صحيح. ويقول إن كلا السلعتين المتبادلتين لابد أن يحتويا على عنصر مشترك بينهما، ولابد أن تتساوى فيهما الكمية الموجودة منه، وأن العنصر المشترك لابد أن يكون هو كمية العمل. وحاول ماركس إثبات ذلك عن طريق الاستبعاد، أي بإثبات أن هذا العنصر الثالث لا يمكن أن يكون هذا ولا ذاك من العناصر المشتركة، فلا يبقى إلا العمل. وهذه الطريقة طريقة خطيرة كما يلاحظ الأستاذ أ. جراى A. Gray(٢) فماركس لم يستبعد إلا الصفات الطبيعية والمادية في السلعتين، ولكن ما الذي يمنع أن يكون هذا العنصر المشترك هو مدى حاجة كل من المتبادلين إلى السلعة التي يرغب فيها؟ أو هو تفاعل طلب وعرض كل من السلعتين، كما يقول الاقتصاديون المعاصرون؟ قد يعترض البعض على نظرية العرض والطلب لأسباب أخرى، كما سنرى، ولكنها بكل تأكيد تمدنا بأحد التفسيرات الممكنة للثمن التي لم يستبعدها ماركس.

(١) المرجع السابق ص ١٩٩ ـ ٢١١.
(٢) Gray, A.: The Development of Economic Doctrine, London, 1957, 311-312

أصر بعض الماركسيين، مثل الأستاذ (Meek)[١]، على أن نظرية ماركس في القيمة هي أفضل النظريات الموجودة في تفسير الأثمان لأنها على الأقل تبرز أهمية العمل في الإنتاج وفي خلق الربح بينما نظرية العرض والطلب، وإن لم تكن خاطئة، فإنها لا تفسر لنا مصدر ربح الرأسمالي، بل على العكس توحي لنا بأن الرأسمالي يحصل على ربحه من مصدر مشروع هو ندرة رأس المال[٢].

ونحن من جانبنا لا نرى موجبًا لهذا الجهد والتعقيد لمحاولة استبدال نظرية العمل في القيمة بنظرية سهلة وواضحة، خصوصًا أنها تمتاز على أية نظرية تفسر الثمن بنفقة الإنتاج (كنظرية العمل في القيمة) بشمولها، حيث تفسر لنا الثمن في المدة القصيرة والطويلة على السواء، وتعترف بدور عناصر الإنتاج الأخرى غير العمل، فضلا عن دور الطلب.

أما قول هذا الفريق من الكتاب بأن نظرية الطلب والعرض لا تفسر مصدر ربح الرأسمالي بينما نظرية العمل في القيمة تفسره، فإننا نجد في ذلك تكرارا لعادة سيئة كثيراً ما يقع فيها الماركسيون، وهي أن يطالبوا كل نظرية بإعلان الولاء للاشتراكية، حتى ولو كانت تتكلم عن موضوع مختلف تمامًا[٣]. صحيح أن نظرية ماركس في الثمن أكثر تمجيداً للعمل، ولكن ما حاجتنا إلى تمجيد العمل ونحن بصدد الكلام عن كيفية تحدد معدل التبادل بين سلعتين؟ إننا قد نحترم حق العامل في الناتج بأكمله، ومع ذلك نرى أنه ليس من حق العامل أن يتدخل ونحن بصدد كتابة نظرية الثمن.

يقول ماركس: «من أجل أن تتمكن من تفسير طبيعة الربح عليك أن تبدأ بافتراض أن السلع، في المتوسط، تباع بقيمتها الحقيقية، وأن مصدر الربح هو بيع

---

(١) Meek, R: Studies in the Labor Theory of Value, London 1958

(٢) Meek, op.cit., pp. 228-231

(٣) من الأمثلة الأخرى لهذه العادة السيئة موقف الماركسيين من فلسفة الوضعية المنطقية . هذه العادة هي مظهر لسياسة « من ليس معنا فهو ضدنا» وهي سياسة إن جاز تطبيقها أحيانا على الأفراد فمن الخطر الشديد تطبيقها على النظريات العلمية .

هذه السلع بقيمتها، أى بحسب نسبة العمل المبذول فى إنتاجها. فإن لم تستطع تفسير الربح بناء على هذا الافتراض، فإنك لن تستطيع تفسيره على الإطلاق»[١].

والسؤال الآن هو: هل نظرية العمل فى القيمة ضرورية حقًا لتفسير الربح وإثبات استغلال رب العمل للعمال؟

رأينا أن تفسير ماركس للربح يمكن تلخيصه فيما يلى: إن من خصائص العمل أنه ينتج ما قيمته أعلى مما يتعين عليه استهلاكه لكى يستطيع القيام بهذا الإنتاج. هذا الفرق بين القيمتين، وهو ما سماه ماركس بفائض القيمة، يجب عدالة أن يذهب إلى العامل، ولكنه فى ظل الرأسمالية يذهب إلى الرأسمالى بمقتضى ملكيته لوسائل الإنتاج. ومن ثم دعا ماركس إلى إلغاء الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج.

وقد بنى ماركس تفسيره للربح، كما هو واضح، على نظريته فى القيمة. فالرأسمالى يشترى قوة العمل بثمن يتحدد، مثل باقى السلع، بكمية العمل اللازمة لإنتاجها، والعامل يشتغل لحساب الرأسمالى عددًا من ساعات العمل أكبر من الساعات اللازمة لإنتاج قوة العمل، والسلع المنتجة تباع بثمن يتحدد أيضًا بعدد ساعات العمل المبذول فيها، فلابد إذن أن ينتج فرق يذهب للرأسمالى فى صورة ربح. فماركس إذن يستخدم نظريته فى القيمة لبيان: أن العمل هو مصدر الربح لكى يرتب على ذلك هذه النتيجة المهمة وهى: أن الربح هو دخل غير مشروع.

والذى نريد أن نقوله تعليقًا على هذا هو: إن نظرية العمل فى القيمة ليست ضرورية، كما تصور ماركس، لتفسير الربح، كما أنها ليست كافية ولا ضرورية للقول بعدم مشروعية الربح أى بوجود «استغلال»:

١ـ أما قولنا: إن نظرية العمل فى القيمة ليست ضرورية لتفسير الربح فنقصد به أن من الممكن تفسير الربح (أى بيان سبب وجوده) دون الاستعانة بنظرية العمل فى

---

(١) Marx, K. Wages, Price and Profit, Foreign Languages Publishing House, Moscow, p. 53

انظر أيضا عبارات أخرى لماركس تؤيد نفس التفسير فى: Capital, Vol. I, op.cit., 162

وفى نفس المرجع، هامش ص ١٦٦ .

القيمة. فمن أجل بيان مصدر الربح لسنا فى حاجة إلى إثبات (ولا إلى افتراض) أن الأجر يتحدد بعدد ساعات العمل اللازمة لإنتاج قوة العمل، ولا لإثبات (أو افتراض) أن السلع المنتجة تتحدد أثمانها بعدد ساعات العمل المبذول فيها. إن كل ما نحتاج إليه هو أن نفسر لماذا كان الأجر المدفوع للعمال أقل من ثمن السلع المنتجة، فى ظل نظام الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج؟ إن كون الأجر المدفوع للعمال أقل من ثمن السلع التى ينتجونها، يمكن تفسيره بأن كلا من الأجر والثمن يتحدد بتفاعل العرض والطلب (عرض وطلب العمال من ناحية، وعرض وطلب السلع من ناحية أخرى)، وأن العمال فى ظل نظام الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج يضطرون إلى أن يقبلوا أجرًا أقل من ثمن السلع التى ينتجونها، وأن الرأسماليين يرفضون، فى ظل هذا النظام، أن يرتفع الأجر إلى مستوى يستوعب كل ثمن السلعة المنتجة. ومن ثم فإن قوى عرض وطلب العمال تسمح بأن يستمر مستوى الأجور عند مستوى أقل من ذلك المستوى الذى يستوعب كل ثمن السلعة المنتجة، ولا يترك شيئًا لمالك وسائل الإنتاج.

٢ـ وأما قولنا: إن نظرية العمل فى القيمة ليست كافية للقول بوجود «استغلال» فأساسه هو أن استخدام كلمة الاستغلال لوصف حصول شخص ما على نوع معين من الدخل يتضمن حكما أخلاقيًا لا يمكن بأية حال لأية نظرية أن تقودنا وحدها إليه. إن أقصى ما تطمع إليه أية نظرية هو أن تفسر الواقع ولكنها لا تمكننا بأية حال من الحكم عليه، أما حكمنا على الواقع أو تقديرنا له فإنما نستمده من ميولنا وقيمنا ونوازعنا ورغباتنا.

إن الأحكام الأخلاقية والتقديرية لا يمكن إثبات صحتها أو خطئها، إذ ليس هناك حكم أخلاقى «صحيح» وآخر «خاطئ». إنك لا يمكن أن تتمكن من إقناعى بأن اللون الأزرق هو اللون «الأجمل» فى طلاء غرفة ما، كما أنه ليس هناك من نظرية يمكنها «أن تثبت» أن «الحرية أهم من العمالة الكاملة» ولا أن «العمالة الكاملة أهم من الحرية». كل ما يمكن أن تطمع فيه النظرية فى هذه الحالة هو أن تبين لنا شروط الحصول على الحرية وآثاره، وشروط العمالة الكاملة وآثارها. أما الحكم فى أيهما «أفضل» فإنه يخرج عن ميدان البحث العلمى.

كذلك فيما يتعلق بالاستغلال. فالقول بأن الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج تتضمن استغلالا، يتضمن حكما من جانب قائله مؤداه: أنه لا يوافق على الملكية الخاصة أو يستهجنها أو يراها غير مبررة أو مشروعة. وكل هذه ليست إلا أحكامًا أخلاقية أو تقديرية لا يمكن إثبات صحتها أو خطئها. إنى لا أقصد بهذا أن الحكم الأخلاقى هو أمر شخصى محض لا يمكن أن يتفق عليه اثنان. فالقيم الأخلاقية تتأثر بالظروف الاجتماعية السائدة تأثرها بظروف الفرد الشخصية. ومن ثم فإن الأرجح أن نجد الأفراد المنتمين إلى نفس الثقافة والحضارة لهم قيم أخلاقية مشتركة إلى حد كبير. كما أننى لا أقصد أن أنكر أثر النظريات فى خلق أحكام أخلاقية لدينا أو فى تغييرها، إذ أنها قد تكشف لنا من الحقائق ما تؤدى معرفتها إلى تغيير حكمنا الأخلاقى. ذلك أننا كثيرًا ما نختلف فى أحكامنا التقديرية رغم اشتراكنا فى بعض القيم الأخلاقية الأساسية، ويكون الاختلاف راجعًا إلى أن بعضنا لا يحيط بمعلومات كافية عن الواقع الذى يصدر عليه حكمه. فقد يؤيد شخص الرأسمالية ويرفضها آخر، لا لأنهما يختلفان فى ميولهما ونوازعهما الشخصية أو قيمهما الأخلاقية، ولكن لمجرد أن أحدهما لا يعرف معرفة كافية ظروف المجتمع الرأسمالى. ومن ثم فإنه إذا أضيف إلى اشتراكهما فى القيم نفس المستوى من المعرفة فقد يؤدى ذلك بهما إلى إصدار نفس الحكم على الرأسمالية.

ومع هذا فيظل اتحاد القيم شرطا لاتحاد الحكم الأخلاقى، ولا يكفى لإصدار حكم أخلاقى واحد مجرد الاتفاق على صحة نظرية ما.

يترتب على ذلك أن نظرية ماركس فى القيمة، أو أية نظرية أخرى، لا يمكن أن تؤدى بذاتها إلى الحكم على الرأسمالى بأنه «مستغل»، بل يلزم أن توجد إلى جانبها قيم أخلاقية معينة، كتفضيل مصلحة الأغلبية على مصلحة الأقلية مثلا، أو تفضيل مصلحة العمال على مصلحة الرأسماليين، أو كالاعتقاد بأن الواجب أن يستأثر بالشىء من أنتجه، وهكذا.

٣ـ كذلك فإن نظرية ماركس فى القيمة ليست ضرورية للقول بوجود الاستغلال. إذ دعنا نفترض أننا نتفق مع ماركس فى الاعتقاد بأن الواجب أن يستأثر بالشىء من أنتجه. إذا كان الأمر كذلك فإننا لا نحتاج لكى نقول مع ماركس بأن الرأسمالى

يستغل العمال إلا أن نثبت أن الرأسمالى لا يسهم فى زيادة قيمة السلعة. وقد حاول ماركس أن يثبت ذلك، كما رأينا، بقوله إن رأس المال ليس بمنتج فى حد ذاته، أى لا ينتج أكثر من قيمته، وإنما هو فقط يرفع من إنتاجية العامل، ومن ثم يزيد من قدرة العامل على إنتاج فائض القيمة. ولكن الحيلة اللفظية هنا واضحة. فاستخدام الآلات يزيد بلا شك من ثمن السلع التى تدخل فى إنتاجها بأكثر من نفقة الآلات المستخدمة وإلا ما كان هناك داع يدعو الرأسمالى إلى استخدامها. والقول بأن هذه الزيادة فى الثمن ترجع إلى العمل الحى وحده، وأن دور الآلة يقتصر على زيادة قدرة العمل على إنتاج فائض القيمة هو لعب بالألفاظ(١)، وإنما كان يكفى ماركس ما بينه هو نفسه من أن الرأسمالى لا يسهم بشىء فى عملية الإنتاج بوصفه رأسماليا(٢)، دون التورط فى القول بأن رأس المال الثابت نفسه غير منتج.

خلاصة ما أردنا بيانه في النقطتين (٢)، (٣) هى أولاً: أن نظرية ماركس فى القيمة لا يمكن أن تكون كافية للقول بوجود استغلال، إذ إن القول بالاستغلال يتضمن حكما تقديريًا يجب أن يستند إلى قيمة أخلاقية معينة. ومن ناحية أخرى فإنه متى توافر لدى الشخص هذا التقييم الأخلاقى، فإنه لا يكون بحاجة إلى نظرية ماركس فى القيمة للقول بالاستغلال، إذ يكفى فى هذه الحالة التدليل على أن الرأسمالى نفسه لا يسهم بشىء فى عملية الإنتاج دون التورط فى القول بأن السلع تتبادل بحسب ما تتضمنه من عمل، أو بأن رأس المال نفسه لا يضيف شيئًا إلى أثمان السلع.

---

(١) انظر: Joan Robinson. "An Essay on Marxian Economics" London, 1957, pp. 16-18
حيث تقول: «ليس هناك فارق ذو شأن بين أن نقول إن رأس المال منتج وأن نقول إن رأس المال ضرورى لزيادة إنتاج العمل».

(٢) قد يسهم الرأسمالى بالطبع بعمله فى صورة إدارة المشروع مثلا، ولكن هذا يخول له الحق فى أجر كأى عامل ولا يخول له الحق فى ربح أو فائدة، وذلك متى قررنا أن من الواجب، أخلاقيا، أن يستأثر بالشىء من أنتجه.

تعبر الأستاذة جون روبنسون عن هذا الرأى فى نقدها لنظرية ماركس فى القيمة بقولها:

«قال فولتير مرة: إن من الممكن بقيامك ببعض أعمال السحر أن تقتل قطيعًا من الغنم، مادمت تطعمه فى نفس الوقت مقداراً كبيراً من الزرنيخ. فى هذا التشبيه، يمكن أن يقوم مقام قطيع الغنم، المدافعون عن الرأسمالية والمزهوون بها، أما نقد ماركس النفاذ للرأسمالية وكراهيته الشديدة للاضطهاد والظلم فيقوم مقام الزرنيخ، وأما نظرية العمل فى القيمة فهى أعمال السحرة وأحجبتهم»(١).

-٥-

دعنا الآن نناقش إلى أى مدى يمكن أن نعتبر موقف الماركسية من الاستغلال دائمًا وبالضرورة موقفًا تقدميًا. ولكن لابد أن نتفق أولاً على أن مسألة التعريف هى مسألة إصلاحية بحتة، بمعنى أنه لا معنى لوصف تعريف ما بأنه صحيح أو خاطىء، بل التعريف يكون ملائمًا أو غير ملائم لغرض معين من أغراض البحث. وقد يكون من الملائم تعريف أى اصطلاح تعريفًا يختلف عن المعنى الذى يستخدم به عادة، إذا وجدنا أن هذا يجعل بحثنا أكثر سهولة أو دقة، أو يؤكد على جانب من جوانب الشىء المعرف نراه فى ظروف معينة أجدر جوانبه بالتأكيد. وقد سبق أن رأينا مثلا أن ماركس استخدم لفظ «القيمة» بمعنى جديد، يختلف عن استخدام الاقتصاديين التقليديين له. «فقيمة» سلعة ما لدى ماركس هى شىء غير قيمتها الاستعمالية وغير قيمتها التبادلية، فهى مجرد «عدد ساعات العمل المبذول فى إنتاجها». ولم نجد فى هذا المسلك، فى حد ذاته، سببًا للاعتراض على ماركس، وإنما قد نعترض عليه لأنه لم يكن دائمًا، أى فى كل مرة يستعمل فيها لفظ «القيمة»، يبين بوضوح ما إذا كان يقصد القيمة التبادلية (أى الثمن) أو القيمة بمعنى عدد ساعات العمل. وقد كان هذا التوضيح مهما، إذ إن القول بأن القيمة هى عدد ساعات العمل هو غير القول بأن القيمة تتوقف على عدد ساعات العمل، فالأول

---

(١) المرجع السابق ص ٢٢ .

ليس إلا محض تعريف، والثانى يتعلق بتفسير الواقع ولا يدحض إلا بالرجوع إلى هذا الواقع نفسه. كذلك فإننا لا يمكن أن نعترض على أن يختار شخص آخر أن يعرف قيمة السلعة بأى تعريف آخر، كأن يعرفها بأنها مقدار ما تحققه من منفعة، أو تحقيق السلعة لغرض أخلاقى معين، طالما أنه يبين لنا بوضوح المعنى الذى يقصده، ولا يستخدمها فى موضع آخر بمعنى آخر دون أن يلفت نظرنا إلى ذلك.

نستخلص من هذا، أنه إذا قال أحد إن المجتمع الاشتراكى قد لا يقضى على «الطبقية» أو «الاستغلال»، فإنه لا يجوز أن نحتج على ذلك بأن ما يعنيه بالطبقية أو الاستغلال ليست هى المعانى «الصحيحة» أو «الحقيقية» لهاتين الكلمتين، إذ ليس هناك معنى صحيح ومعنى خاطئ للكلمة. وإنما ما يمكن الجدل حوله هو ما إذا كانت المعانى الجديدة التى تستعمل بها هاتين الكلمتين ملائمة أو غير ملائمة، أى مفيدة فى إبراز وتوضيح بعض الحقائق أو العلاقات أو غير مفيدة. وكذلك يمكن الجدل حول ما إذا كانت الطبقية أو الاستغلال بهذه المعانى الجديدة متحققة فى ذلك المجتمع الذى يتهمه أو غير متحققة.

والعلوم الاجتماعية كلها حافلة بالأمثلة على استخدام نفس اللفظ بأكثر من معنى. وقد يؤدى هذا حقا إلى كثير من الصعوبة فى فهم نظرية ما، أو فى المقارنة بين مفكر وآخر، ولكننا لا يمكن أن نطالب كل مفكر بأن يستخدم كلماته بنفس المعانى التى استخدمت بها من قبل، فقد نحرمه بذلك من لفت نظرنا إلى بعض الحقائق التى يراها أولى بالتأكيد من غيرها.

إن مفهوم «العدالة» مثلا قد لحقه تغير مستمر مع تطور التاريخ. فاليونانيون القدماء لم يعتبروا حرمان الأجانب والرقيق من الحقوق السياسية ظلمًا أو منافيًا للديمقراطية، ولكننا الآن نعتبر الرق من أبشع أنواع الظلم. وقد يأتى الوقت الذى يعجب فيه الإنسان من أنه كان يميز فى وقت ما بين «الأجنبى» و«الوطنى».

كذلك فإن مفهوم الاستغلال قد تغير باستمرار مع تغير الظروف الاقتصادية والاجتماعية. إن سانت توماس الأكوينى فى القرن الثالث عشر اعتبر اقتضاء فائدة على القروض استغلالا يتعين تحريمه، وقد كان هذا التحريم مفهوما ومعقولا فى عصر كان المقترض فيه عادة أشد الناس حاجة، كشخص أصاب بيته حريق أو فقد

محصوله أو عائله. ولكن نمو التجارة والصناعة فى أوروبا جعل المفكرين يرون أن من الحماقة أن يحرم المقرض من مشاركة المقترض فيما يحققه من أرباح التجارة أو الصناعة، ومن ثم تغير مفهوم الاستغلال بالتدريج حتى أصبح لا يشمل اقتضاء فائدة على رأس المال.

وحينما كان ماركس يكتب عن الاستغلال فى النصف الثانى من القرن الماضى كانت الثورة الصناعية فى إنجلترا قد تمت بالفعل، وكان أكثر ما يصدم حس الإنسان بالعدالة هو أن فئة قليلة من الملاك الصناعيين تحصل على ثمرة عمل ملايين من العمال المعدمين. فلم يكن غريبًا أن يعرف ماركس الاستغلال بأنه هو: مجرد «الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج»، بل كان هذا التعريف، فى ذلك الوقت على الأقل، تعريفًا «تقدميًا»، بمعنى أنه يؤكد ويبرز جانبا من جوانب الحياة الاجتماعية كان فى ذلك الوقت من أكثر الظواهر الاجتماعية إثارة للكراهية ومن أكثرها حاجة إلى التغيير. تمامًا كما كان مفهوم سانت توماس للاستغلال «تقدميا» فى عصره.

ولكن لنفرض أن تطور الظروف الاقتصادية والاجتماعية أدى إلى خضوع المستهلك للاستغلال بدرجة تفوق، من حيث الانتشار وقسوة القهر، ما كان يتعرض له العامل فى منتصف القرن التاسع عشر من استغلال، (على النحو الذى حاولت بيانه فى الفصل السادس الخاص بالاستهلاك)، ألا يمكن أن يصبح نقد استغلال المستهلك موقفا أكثر تقدمية من نقد الماركسية لاستغلال الرأسمالى للعامل؟

بل لنفرض أن ظروف مجتمع ما تغيرت على نحو اختفت فيه الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج أو تراجعت، أو حتى لم تختف أو تتراجع ولكن ظهر إلى جانبها مصدر آخر لحصول الفرد على دخل لا يرى له ضمير المجتمع ما يبرره، وشعر أفراد المجتمع تجاه هذا المصدر من مصادر الحصول على الدخل بكراهية وسخط يفوقان ما يشعرون به تجاه الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج. ألا يكون أكثر «تقدمية» فى مثل هذه الظروف تقديم تعريف جديد للاستغلال يؤكد على هذا المصدر الجديد بدلا من تأكيده على الملكية الخاصة؟

خذ مثلا حالة بلد نجح بالفعل فى القضاء على الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج ولكن تمتعت فيه فئة من الناس بامتيازات لا ترجع إلى العمل أو التضحية، بل ترجع إما إلى مجرد القوة أو الانتساب إلى حزب معين أو إلى عائلة بعينها. إن الاستمرار فى مثل هذه الظروف فى شرح معنى الاستغلال على أنه مجرد الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج قد يكون فى الواقع غير تقدمى، وقد يكون الأكثر تقدمية تقديم مفهوم جديد للاستغلال يقوم على إبراز هذه المصادر الجديدة للدخل غير المبرر.

الفصل الحادى عشر

التنمية الاقتصادية

انقضى الآن ما يزيد قليلاً على نصف قرن منذ ظهور ما عرف بـ «اقتصاديات التنمية» (Development Economics) كفرع متميز من فروع علم الاقتصاد ينصب أساسًا على ذلك الجزء من العالم المشهور بالعالم الثالث أو المتخلف. إن من الممكن أن يتصور المرء الاقتصاديين فى السنوات السابقة على الحرب العالمية الثانية، وقد اعترتهم الدهشة لدى سماعهم أن موضوع «النمو أو التنمية» يمكن أن يشكل موضوعًا مستقلاً بذاته عن بقية موضوعات علم الاقتصاد، فقد كان مما يبدو بديهيًا فى نظرهم أن النظرية الاقتصادية، والكتابات الاقتصادية بوجه عام، لابد أن تبحث فى الظواهر المتغيرة والثابتة على السواء (أو الديناميكية والساكنة)، ودراسة ما يسمى بالنمو الاقتصادى أو التنمية ليست إلا دراسة لبعض الظواهر الاقتصادية أثناء تغيرها. وليس فى هذا على أية حال ما يمكن أن يعتبر جديدًا على علم الاقتصاد، فقد كان التطور الاقتصادى شاغلاً من شواغل الاقتصاديين الأساسية منذ البدايات الأولى لعلم الاقتصاد. والعنوان الكامل لكتاب آدم سميث الشهير بحث فى طبيعة وأسباب ثروة الأمم[1]، يشير إلى هذا الانشغال بما يمكن أن يؤدى إلى النمو أو التنمية لثروة الأمة. وقد استمر هذا الانشغال بقضية النمو يكوّن جزءًا أساسيًا من الكتابات التالية للاقتصاديين التقليديين، وكذلك من التحليل الماركسى للرأسمالية. ليس هناك جديد إذن، فيما حدث فى أعقاب عام ١٩٤٥، إلا اعتقاد الاقتصاديين بأن مشكلات ذلك الجزء من العالم المسمى حينئذ «بالبلاد المتخلفة»

---

(1) Adam Smith, An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, 1776.

تستحق أن تختص بمعالجة مستقلة، ومن ثم ظهر ما عرف باقتصاديات التنمية كجزء مستقل بذاته من الكتابات الاقتصادية، سرعان ما حظى باهتمام واسع فى الجامعات وأقسام الاقتصاد فى مختلف بلاد العالم، وكذلك من جانب وكالات الأمم المتحدة والمؤسسات المانحة للمعونات الاقتصادية.

من المدهش مع ذلك، واللافت للنظر بشدة، لمن يلقى بنظرة على ما طرأ على الكتابات فى اقتصاديات التنمية، خلال الخمسين عامًا المنصرمة، سواء فى ما يتعلق بالأسئلة المثارة أو الإجابات التى قدمت عن هذه الأسئلة، أن يلاحظ إلى أى مدى كانت هذه الكتابات أقرب إلى التعبير عن المصالح والتحيزات السائدة فى فترة زمنية معينة، وتتغير بتغير هذه المصالح والتحيزات، منها إلى المحاولات المتجردة من الغرض، للوصول خطوة بخطوة إلى معرفة الحقيقة. فسواء تعلقت هذه الكتابات بتقديم تعريفات للمشكلات أو الظواهر التى يجرى بحثها، أو بتحديد الأهداف التى تعتبر جديرة بالسعى لتحقيقها، أو باقتراح الوسائل التى يظن أنها أكثر الوسائل فاعلية لتحقيق هذه الأهداف، كانت النظريات السائدة فى اقتصادات التنمية تعكس فى معظم الأحوال المصالح السائدة وقت ظهورها. إن مثل هذا التغير فى المذاهب والنظريات مع تغير المصالح والتحيزات، يمكن أن يلاحظ أيضًا فى كتابات التنمية المبكرة، طوال القرنين أو الثلاثة السابقة على عام ١٩٤٥، ولكن يبدو أن الظاهرة قد استفحلت خلال الخمسين عامًا الماضية، إذ أصبح التغير والتذبذب من موقف لآخر، ومن نظرية أو سياسة اقتصادية إلى نقيضها، يحدثان على فترات أكثر قصرًا، وبدرجة يصعب العثور على مثيل لها فى تاريخ علم الاقتصاد، مما يجدر به أن يثير بعض الشعور بالحرج لدى الاقتصاديين.

-١-

لم يكن فى الكتابات الاقتصادية فى ذلك العصر المعروف فى تاريخ الفكر الاقتصادى بعصر التجاريين (Mercantilists)، أى منذ نحو ثلاثة أو أربعة قرون، ما يمكن أن يعتبر «نظرية» فى التنمية، بالمعنى الدقيق، ولكن هؤلاء «التجاريين» كانوا على ثقة تامة بأن على الدولة أن تلعب دورًا مهمًا فى الاقتصاد القومى، لدفع

عجلة التنمية، كما كانوا على ثقة بأنه كلما زاد حجم الصادرات زادت ثروة الأمة. كان ذلك العصر عصر تنافس حاد بين الدول الأوروبية الناشئة، وكانت الحاجة ماسة بالفعل لحكومة قوية من أجل إقامة مشروعات البنية الأساسية للاقتصاد القومى، كما كانت الحاجة ماسة، فى ظل ذلك التنافس الحاد، إلى جيش قوى، وإلى اتخاذ إجراءات من جانب الحكومة من شأنها دعم صادرات الدولة على حساب صادرات الدول الأخرى.

أما آدم سميث وبقية الاقتصاديين التقليديين، فكانوا يكتبون فى ظل ظروف مختلفة تمامًا. كانوا كلهم تقريبًا من البريطانيين، وكانت سياسة حرية التجارة المقترنة بحد أدنى من التدخل الحكومى تلائم بوجه خاص المصالح البريطانية فى ذلك الوقت، بالنظر إلى تفوق بريطانيا الاقتصادى تفوقًا ملحوظًا على سائر الدول، وأن مشروعات البنية الأساسية التى كان يجب أن تقوم بها الحكومة قد تم إنجازها.

من ناحية أخرى كان كارل ماركس يمثل تياراً مضاداً تمامًا لمصالح المؤسسة السائدة، بحيث لم يكن من الممكن أن يكون لأفكاره أثر يذكر فى السياسات الاقتصادية المطبقة بالفعل، ولكن كتاباته كانت تعكس انتماءه وتحيزه لثقافته وعصره مثلما كانت تعكسهما كتابات الاقتصاديين التقليديين. فعلى الرغم من كل ما وجهه من نقد عنيف للنظام الرأسمالى، فإن كل هذا لم يمنعه من اعتبار «النمط الرأسمالى فى الإنتاج» والمؤسسات الرأسمالية، مرحلة حتمية من مراحل تطور النظام الاجتماعى فى العالم ككل. كان هناك فى نظره طريق واحد للنمو، لابد للجميع أن يسلكوه، شاءوا أم أبوا، وكانت «الرأسمالية»، كما عرفتها أوروبا، خطوة أساسية من الخطوات الحتمية على هذا الطريق، يعقبها نظام غامض المعالم سُمّى بالاشتراكية، وهو بدوره نظام حتمى لا مفر للإنسانية من الوصول إليه.

تلا ذلك نحو سبعين عاما (١٨٧٥ ـ ١٩٤٥) تعرض فيها موضوع النمو الاقتصادى والتنمية لدرجة عالية من الإهمال من جانب الاقتصاديين. وليس من الصعب تفسير هذا الإهمال. فقد شهدت الدول الأوروبية، لعدة عقود بعد ظهور كتابات ماركس وأنجلز الأساسية، نموًا اقتصاديًا سريعًا أدى بالاقتصاديين إلى اعتبار

هذا النمو السريع شيئا بديهيا لا يستلفت النظر ولا يستحق أن يوجه لبحثه جهد خاص أو أن يكون جزءًا مستقلا من علم الاقتصاد. أما عن بقية مناطق العالم، فقد خضعت الواحدة منها بعد الأخرى، فى هذه الفترة نفسها، للحكم الاستعمارى الأوروبى، الأمر الذى لم يكن يناسبه، بدوره، إثارة موضوع التنمية الاقتصادية لهذه البلاد. كان سبب إهمال الموضوع، فى هذه الحالة، ليس هو أن التنمية الاقتصادية اعتبرت شيئًا بديهيا ومفروغًا منه، بل على العكس بالضبط، كان السبب هو أن هذه التنمية الاقتصادية لم تبد فى نظر الدول الاستعمارية، أمرًا مرغوبًا فيه. كانت هناك بالطبع مناقشات وكتابات حول أفضل سبل «إدارة المستعمرات»، ولكن هذا كان أمرًا مختلفًا جدًا عن موضوع التنمية الاقتصادية كما نفهمه اليوم. إن الإدارة الجيدة للمستعمرات قد تتطلب إقامة خزانات للمياه وسدود، أو حفر قنوات للرى أو بناء وتوسيع الموانئ، ولكنها لم تكن تتطلب استثمارًا فى الصناعة أو التعليم أو تدريب العمال. كان أى شىء من شأنه رفع مستوى الأجر الحقيقى يمكن أن يعتبر من عناصر التنمية الاقتصادية، ولكنه يتعارض فى أغلب الأحوال، مع أهداف الإدارة الكفء للمستعمرات. كذلك فإنه قد يكون من عناصر هذه الإدارة الكفء للمستعمرات ترسيخ الاعتقاد لدى شعوب هذه المستعمرات بأن التنمية الاقتصادية (بالمعنى الذى نفهمه الآن) تكاد تكون مستحيلة، إذ يقف فى طريقها بعض العقبات الكؤود، مثل العداء الكامن فى نفوس شعوب المستعمرات تجاه أى تغيير، ومثل انتشار بعض المعتقدات والعادات المعطلة للنمو الاقتصادى، أو حتى طبيعة المناخ السائد. كان من الشائع إذن، فى الكتابات الأوروبية، الإشارة إلى شعوب هذه المناطق من العالم الخارجة عن المناطق المأهولة بالأوروبيين، بوصف «البدائية أو المتأخرة» (Primitive, Backward)، وهما وصفان يتضمنان الإيحاء بأنه يكاد يكون من المستحيل لهذه الشعوب أن تلحق بشعوب العالم المتمدنة.

-٢-

من المدهش كيف تغير كل هذا فجأة بعد الحرب العالمية الثانية. فبين ليلة

وضحاها أصبحت التنمية أكثر الموضوعات الاقتصادية شيوعًا وجاذبية، وأصبحت إضافة عبارة «التنمية الاقتصادية» إلى عنوان الكتاب مما يزيد فرص نجاح الكتاب وتسويقه. شاعت الآن فكرة أن حدوث التنمية الاقتصادية فى إفريقيا وآسيا وأمريكا اللاتينية ليس فقط من الأمور المرغوب فيها بشدة بل وشيء ممكن التحقيق أيضًا. لم تعد ثمة عقبة من عقبات التنمية لا يمكن التغلب عليها واجتيازها: لا رسوخ بعض المعتقدات الدينية، ولا شيوع بعض التقاليد المعادية للتغيير يبدو الآن كافيا لتعطيل التنمية. وأصبح من الممكن الآن الإقرار بأن أممًا مختلفة فيما بينها أشد الاختلاف فى الثقافة والمعتقدات الدينية، قد نجحت فى تحقيق التنمية الاقتصادية السريعة فى فترة ما من فترات التاريخ. أصبح إذن من بين المهام التى عهد بإنجازها إلى وكالة أو أخرى من وكالات تلك المنظمة الحديثة النشأة: هيئة الأمم المتحدة، تحديد عناصر التنمية الاقتصادية ومتطلباتها، والمساعدة فى تحقيقها فى البلاد «المتخلفة»، حيث أصبح هذا هو الوصف المستخدم الآن للإشارة إلى تلك البلاد الفقيرة، بدلاً من تلك الأوصاف الأقل تهذيبًا، «كالبدائية أو المتأخرة»، حيث يحمل هذا الاسم الجديد الإيحاء بأن هذه البلاد وإن كانت «متخلفة» الآن عن الركب، فإن بمقدورها، باتباع السياسات الملائمة، اللحاق بالدول الأكثر تقدمًا. هكذا أصبح التقدم الاقتصادى يعتبر الآن مسألة نسبية، تتفاوت الدول فى درجته، وليس، كما كان يعتبر من قبل، شيئا مقصوراً على بعض الشعوب المختارة.

لقد قُدمت تفسيرات مختلفة لهذا التغير فى طريقة النظر إلى موضوع التنمية الاقتصادية فى السنوات اللاحقة للحرب العالمية الثانية. فقيل إن السبب هو حصول البلاد المستعمرة على استقلالها الواحدة بعد الأخرى فى أعقاب الحرب، وقيل إنه قيام الحرب الباردة وبزوغ منافسة سياسية واقتصادية جديدة بين الكتلتين الغربية والشرقية، ولجوء كل منهما إلى استخدام ما تقدمه من معونات اقتصادية للبلاد الحديثة الاستقلال، لترسيخ نفوذها فيها وتثبيت قدميها، مما يؤدى كله، بطبيعته، إلى زيادة الاهتمام بموضوع «التنمية الاقتصادية فى البلاد الفقيرة».

ولا شك فى أن هذه العوامل قد لعبت دوراً، ولكن هذه الصياغة لا تشكل فى رأيى الصياغة الدقيقة لأهم الأسباب الكامنة وراء نشوء هذا الاهتمام المفاجئ لموضوع التنمية الاقتصادية. أفضل من هذا وأكثر صراحة ووضوحًا أن نقول: إن

السبب هو أن النظام الاستعماري القديم قد حل محله نظام جديد، حيث لا تزال بواعث الاستعمار التقليدية قائمة ومهمة، ولكن مع تغير جذري في الأهمية النسبية التي يحتلها كل من هذه البواعث. نعم، مازال الحصول على المواد الأولية الرخيصة، وعلى قوة العمل البخسة، وعلى مجالات جديدة مجزية لاستثمار فوائض رؤوس الأموال، مازالت هذه من بواعث العلاقة الجديدة بين البلاد الأكثر والأقل تقدمًا. ولكن الأهمية النسبية للحصول على أسواق جديدة لتصريف فوائض السلع المنتجة في البلاد المتقدمة اقتصاديًا، قد زادت بشدة. كذلك حدث تغير مهم في طبيعة هذه المنتجات التي أصبحت تبحث عن أسواق أوسع. فبدلاً من تلك السلع البسيطة نسبيًا (كالمنسوجات) التي كانت الدول الاستعمارية القديمة (كبريطانيا وفرنسا) ترغب في تصريفها خارج حدودها، ظهرت الآن أنواع عديدة من السلع الاستهلاكية والرأسمالية التي يُرغب أيضًا في تصريفها خارج الحدود، من السيارة الخاصة والمشروبات الغازية وأدوات التجميل إلى الأسلحة ومختلف أنواع المعدات والآلات. إن هذا التغيّر الذي طرأ على الأهمية النسبية لهذا الباعث (تسويق فوائض السلع) بالمقارنة بالبواعث الأخرى (الحصول على مادة أولية وعمل رخيص وفتح مجالات جديدة لاستثمار فوائض رؤوس الأموال)، وهو تغير كان لابد أن يحدث مع تطور القدرة الإنتاجية في البلاد المتقدمة اقتصاديًا، أدى إلى تغير هو أقرب إلى الثورة في طريقة التفكير في مستقبل هذه البلاد «الحديثة الاستقلال».

لقد أصبح تحقيق زيادة في متوسط الدخل في هذه البلاد، ليس فقط أمرًا مرغوبًا فيه، بل أصبح شرطًا متزايد الأهمية لاستمرار تحقيق معدل مرتفع للنمو في داخل الدول المتقدمة نفسها. ولكن إذا كان الأمر كذلك، فإن القول القديم بما يشبه استحالة التنمية في البلاد المتأخرة لم يعد ملائما ولا يجوز ترديده، بل أصبح أكثر ملاءمة بكثير الآن، التدليل على مزايا وإمكانية تحقيق التنمية الاقتصادية في هذه البلاد، فضلاً عن تغيير اسمها نفسه. وإلى جانب هذه الزيادة في متوسط الدخل، فإن من المفيد أيضًا، بل وكثيراً ما يكون ضروريا، أن تتناول هذه البلاد الحديثة الاستقلال جرعة ما من «التغريب»، إذ إن المستهلك الكفء لكثير من هذه السلع المطلوب تصريفها، لابد أن يكتسب من الميول والعادات ما يتفق مع استهلاك هذه السلع، وهي ميول وعادات قريبة للغاية، إن لم تكن هي نفسها، من الميول

والعادات الشائعة فى الغرب. بعبارة أخرى: إن الزبون الجيد لا يكفى أن تتوافر فيه القدرة الشرائية، بل لابد أيضًا من أن يتوافر فيه الذوق الملائم والعادات النفسية الملائمة.

يترتب على ذلك أن «التنمية» كان لابد لها أن تعطى تعريفًا يتضمن، ليس فقط زيادة متوسط الدخل، بل أيضًا ما يعنى أن تصبح الأمة المطلوب تنميتها، بدرجة أو بأخرى، «شبيهة بالغرب». لا هذا ولا ذاك كان أمرًا شائعًا، أو حتى مذكورًا، فى الأيام الخالية، بل على العكس كانت الثقافات السائدة فى البلاد المستعمرة تعتبر وكأنها من قبل الحالات «الميؤوس منها»، سواء فيما يتعلق بتحقيق التقدم الاقتصادى السريع أو باكتساب العادات الغربية فى التفكير والسلوك. الآن تغيرت اللهجة المستخدمة بما يتلاءم مع طريقة مخاطبة زبون مهم. إنه الآن يقال له: إن التطور والتقدم أمران ممكنا التحقيق ومرغوب فيهما، وإن كانا يتطلبان اكتساب بعض العادات الجديدة فى السلوك والتفكير.

يجب أيضًا أن يراعى فى هذه الزيادة التى سوف تتحقق فى متوسط الدخل ألا يجرى توزيعها على الناس بدرجة عالية من المساواة. ذلك أن المساواة وعدالة التوزيع، وإن كانت مفيدة فى تسويق السلع والخدمات الضرورية، فإنها لا تفيد فى تسويق السلع الأكثر ترفًا والأعلى ربحًا. فمثلا إذا خفض بشدة حجم الفجوة القائمة بين مستويات الدخول العليا والدنيا، فالأرجح ألا يبقى شخص واحد قادر على شراء سيارة خاصة، وسيزيد الطلب فقط على وسائل المواصلات العامة. ولكن الاحتفاظ بطبقة عليا متمتعة بامتيازات لا يتمتع بها غيرها، بل وخلق هذه الطبقة خلقًا إن لم تكن موجودة بالفعل، له مزايا إضافية عدا تلك المتمثلة فى تسويق السلع الترفية، من أهمها تسهيل تطبيق السياسات الاقتصادية الأكثر ملاءمة لمصالح القوى المسيطرة. فمن أجل ضمان استمرار الولاء من جانب الصفوة فى داخل البلاد المتخلفة لابد أن يتعود أفراد هذه الصفوة على نمط من الحياة لا يمكن استمراره إلا باستمرار نوع معين من العلاقات بين هذه البلاد المتخلفة والقوى الخارجية.

إذا كان كل هذا صحيحًا فإنه لا يبقى شيء يدعو للدهشة والاستغراب فى الطريقة التى جرى بها خلال العقود القليلة التالية للحرب العالمية الثانية، تحديد ما

تعانيه البلاد المتخلفة من مشكلات وصياغة أهدافها ووسائل تحقيق هذه الأهداف. إن من المهم أن نتبين أنه لم يكن هناك أى شىء حتمى أو بديهى وواضح بذاته فيما انتشر فى هذه الفترة من أفكار ونظريات عن التنمية الاقتصادية للبلاد المتخلفة. إن مشكلات هذه البلاد وأهدافها كان من الممكن تحديدها وصياغتها بطرق متنوعة، ومختلفة اختلافًا كبيرًا عن تلك التى جرى بها تحديدها بالفعل، ومن ثم كان من الممكن أيضًا الإيصاء بسياسات مختلفة تمامًا تتعلق بما يجب على هذه الدول أن تصنعه.

فعلى سبيل المثال، متى تم تحديد مشكلة البلاد المتخلفة بأنها تتمثل فى الأساس فى «انخفاض متوسط الدخل»، ترتب على هذا أشياء كثيرة مهمة، منها أشياء سيئة للغاية. فبدلا من أن تحدد المشكلة الأساسية بأنها عجز شرائح كبيرة من السكان عن إشباع بعض من أهم الحاجات الإنسانية وأكثرها وضوحا وبديهية، فُضل أن تحدد المشكلة على هذا النحو غير المباشر: انخفاض متوسط الدخل للدولة ككل. ترتب على ذلك أن جرى تحديد الهدف بأنه رفع متوسط الدخل، على الرغم من أن من الممكن جدًا، كما بينت بالفعل خبرة الخمسين سنة الماضية، أن يزيد متوسط الدخل زيادة كبيرة دون أن يتحقق تقدم يذكر نحو حل هذه المشكلة الأساسية، وهى عجز شرائح واسعة من السكان عن إشباع بعض حاجاتهم الضرورية. كذلك فإنه متى تمت صياغة المشكلة على أنه «انخفاض متوسط الدخل»، جرى ضم كل البلاد التى تشترك فى هذه الخصيصة فى مجموعة واحدة سميت «بالبلاد المتخلفة»، بصرف النظر عن الفوارق الشاسعة فى ما بينها فى الخصائص الثقافية والتجارب التاريخية، ونوع الآمال والطموحات، بل حتى فى الظروف والموارد الاقتصادية. إن هذا المسلك لا يختلف كثيرًا عما يمكن أن يحدث لو جئنا بعدد من الأشخاص الذين يعانى كل منهم مرضًا نفسيًا مختلفًا عما يعانيه الآخرون، فعرضناهم على طبيب نفسى خائب لا خبرة لديه إلا بمرض نفسى واحد، فعاملهم جميعا على أنهم مرضى بهذا المرض، ووصف لهم جميعا الدواء نفسه.

لا عجب، إذن، أن وجدنا «اقتصاديى التنمية»، وقد أخذوا فى البحث عما يمكن اعتباره «خصائص مشتركة» بين البلاد المتخلفة جميعًا، يقدمون إلينا قائمة تتضمن خصائص عديدة، ولكنها كلها ليست فى الحقيقة إلا مزيد من شرح

وتوضيح تلك الخصيصة الوحيدة نفسها التى اختاروها ابتداء وهى : انخفاض متوسط الدخل . ذلك أنه متى كان متوسط الدخل منخفضًا كان بإمكانك أن تكتب كتابًا كاملا عن «الخصائص المشتركة للدول المتخلفة» ، دون أن تكلف نفسك عناء استقصاء كيف يعيش سكان هذه الدول بالفعل ، أو محاولة معرفة حقيقة المشكلات التى يعانونها .

الطريف فى الأمر أن هذه القائمة الطويلة «للخصائص المشتركة» ، التى لم تكن فى الحقيقة أكثر من تحصيل الحاصل ، لم يحدث أن تتضمن قط تلك الخصيصة الوحيدة الشيقة ، وهى شيقة أكثر من غيرها لأنها ليست مجرد تحصيل حاصل أو مجرد تعبير آخر عن انخفاض متوسط الدخل ، ولأنها قد تلقى ضوءًا مفيدًا على أحد الأسباب المهمة لانخفاض متوسط الدخل ، وأقصد خضوع هذه البلاد جميعًا (أو باستثناءات قليلة للغاية) لتجربة تاريخية مشتركة وهى الاستعمار .

زاد الطين بلة ، أنه عندما ثار السؤال : ما هو ذلك المستوى من متوسط الدخل الذى تعتبر البلد متخلفة إذا قل متوسط دخلها عنه؟ وضع الخط الفاصل عند مستوى يساوى نسبة معينة من متوسط الدخل فى الولايات المتحدة ، وهى أكثر الدول رخاء فى أعقاب الحرب العالمية الثانية . إن هذا المسلك سرعان ما ظهرت سخافته وتم التخلى عنه ، ولكن العمل مازال جاريا حتى الآن على اعتبار متوسط الدخل مرتفعًا أم منخفضًا بناء على موقعه النسبى إزاء بعض الدول الأخرى ، وتُرتب البلاد المتخلفة من حيث خطورة مشكلاتها وحاجتها للعلاج وفقًا للحجم النسبى لكل مشكلة من هذه المشكلات إزاء دول تعتبر أنها «الأكثر تقدمًا» ، بل وتحديد هذه المشكلات ابتداء باعتبارها مشكلة فشل فى الوصول إلى ما حققته بلاد أخرى تعتبر هى المثال الجدير بالاقتداء .

فإذا نحن نظرنا الآن نظرة شاملة إلى ما ساد من أفكار عن التنمية والتخلف فى أعقاب الحرب العالمية الثانية ، قد يخيل للمرء وكأن مجموعة من المفكرين أوكلت إليهم مهمة التأمل فى مستقبل العالم بعد انتهاء الحرب ، وعلى الأخص مستقبل ذلك الجزء من العالم الذى تم تحريره أو كاد أن يتم تحريره من الاستعمار البريطانى أو الفرنسى ، فنظروا إلى هذا الجزء من العالم من خلال منظار لوّنته مصالح

القوى العظمى الجديدة التى تسلمت تقاليد الزعامة بمجرد انتهاء الحرب. هذه النظرة الجديدة إلى هذا العالم المتخلف، جرى بالفعل إعلانها على العالم بأسره بعد سنوات قليلة من انتهاء الحرب، من خلال عدد من التقارير التى حازت شهرة واسعة، وعرفت بأنها تقارير صادرة من «مجموعة من الخبراء (Group of Experts) قامت باختيارهم هيئة الأمم المتحدة.

ابتداء من هذا الوقت فصاعداً استمر الاقتصاديون، سواء منهم المنتمون إلى دول العالم «المتقدم» والمنتمون إلى عالم «أقل تقدماً»، فى ضم شعوب القارات الثلاث، إفريقيا وآسيا وأمريكا اللاتينية، فى كتلة واحدة عرفت باسم «شعوب الدول المتخلفة»، يجمع بينها سمة أساسية هى «انخفاض متوسط الدخل». أما السمات العديدة الأخرى فى الثقافة والتقاليد التى تختلف فيها هذه البلاد فيما بينها اختلافاً كبيراً، فقد تم تلخيصها فى اعتبار هذه الثقافات والتقاليد مجرد «عقبات» معطلة لتحقيق النمو السريع فى متوسط الدخل. وهكذا اعتبرت ثقافات بأسرها، هى التى تسبغ على حياة أصحابها أى قيمة أو معنى، مجرد «عوائق» فى طريق النمو الاقتصادى، بما تتضمنه هذه النظرة من إيحاء قوى بأن هدف اللحاق بالولايات المتحدة الأمريكية يتطلب تحقيقه اتخاذ إجراءات وسياسات لا تتعلق فقط بالجوانب الاقتصادية لحياة هذه الشعوب، بل أيضاً سائر نواحى الحياة الثقافية، بالمعنى الواسع للثقافة الذى يشمل التقاليد والعادات والعقيدة الدينية والعلاقات الاجتماعية ومختلف أنماط السلوك.

ومن أجل إضفاء المشروعية على هذا الهدف، جرى الزعم بأن هذا اللحاق بمستوى المعيشة السائد فى الدول المتقدمة، يمثل مطامح هذه الشعوب وآمالها، التى افترض أنها تعانى وتشعر بالعذاب من جراء قيامها باستمرار بمقارنة متوسط دخلها المنخفض بذلك المستوى العالى لمتوسط الدخل السائد فى الدول الأخرى الغنية، أى من جراء إدراكها لحجم «الفجوة» التى تفصل بين هاتين المجموعتين من الدول. هذا العذاب المفترض هو ما أطلق عليه اسم «ثورة الآمال الصاعدة» (Revolution of Rising Expectations). ولكن هذا التصوير للأمور لم يكن إلا تصويراً مزيفاً للحقيقة، إذ لم يكن فى الحقيقة إلا انعكاساً لبعض المصالح الخارجية مقترنة بآمال شرائح صغيرة للغاية من سكان هذه البلاد «المتخلفة»، فى أن تحيا حياة شبيهة بحياة

الدول الأكثر ثراء، فإذا بمشاعر صفوة صغيرة وآمالها يجرى تعميمها فتعتبر هى مشاعر وآمال شعوب هذه الدول بأسرها، بينما الغالبية العظمى من هذه الشعوب نادرًا ما تطمح فى أكثر من الحصول على غذاء لائق بالآدميين، ومياه صالحة للشرب، وبعض الأشياء الأخرى الضرورية للحياة.

هذه المشكلة الحقيقية، أى مشكلة «الفقراء» بمعنى الكلمة، الذين يشكلون الغالبية الساحقة من سكان هذه الدول المتخلفة، جرى التعبير عنها تحت عنوان «مشكلة التوزيع»، وكأن مستوى معيشة الفقراء لا يمكن أن يرتفع إلا إذا ارتفع أولاً مستوى معيشة الأثرياء. ولكن الأسوأ من هذا أنه حتى قضية «التوزيع» هذه كثيرًا ما كان يجرى استبعادها من النقاش باعتبارها أقل أهمية بكثير من قضية رفع متوسط الدخل للدولة ككل. وقد بُرّر هذا الاستبعاد بنظرية شهيرة عرفت باسم نظرية التساقط (Trickle-down Theory) ومقتضاها: أنه لابد من أن يحدث عاجلاً أو آجلاً، كما حدث بالفعل فى تاريخ الدول المتقدمة، أن تتساقط ثمرات النمو فتصل إلى أيدى الفقراء، حتى لو حدث واقتصر الفوز بها، فى البداية، على الأثرياء. ولكن هذه النظرية تجاهلت أن الظروف السائدة اليوم فى الدول الفقيرة مختلفة أشد الاختلاف عن الظروف التى سادت فى الدول المتقدمة عندما كانت تحقق معدلات النمو العالية، وأن هناك من الظروف ما قد يعوق تكرار ظاهرة «التساقط» لفترة أطول من اللازم. وعلى أية حال، فإن انقضاء ما يقرب من نصف قرن من بذل الجهود لتحقيق النمو السريع لمتوسط الدخل، دون أن نرى درجة كبيرة من «التساقط» فى الدول المتخلفة، لم يكن كافيًا لإقناع اقتصاديى التنمية بضرورة التخلى عن إيمانهم بهذه النظرية.

هذا الاعتقاد بأن مستقبل الدول المتخلفة سوف يكون مجرد صورة أو أخرى، ولو مع اختلافات طفيفة، لما حدث فى الماضى فى البلاد التى أصبحت الآن متقدمة، استمد دعمًا قويًا من ظهور وشيوع نظرية المؤرخ الاقتصادى الأمريكى والتر روستو (W. Rostsw) والمعروفة باسم «مراحل النمو الاقتصادى». ذلك أنه إذا ثبتت صحة القول بأن النمو الاقتصادى له مراحل حتمية لابد أن تمرّ بها أى دولة من الدول، فإن تحقيق التنمية فى البلاد المتخلفة يغدو وكأنه مجرد مسألة وقت، ولابد من أن تلحق هذه الدول عاجلاً أو آجلاً، بالدول التى سبقتها فى هذه

المضمار. لقد جرى هنا أيضًا ضم تجارب تاريخية متنوعة غاية التنوع، ومختلفة أشد الاختلاف، من تجارب بريطانيا والولايات المتحدة إلى تجارب روسيا واليابان، لكى تكوّن مرحلة أو أخرى من «مراحل» النمو الاقتصادى، تسمى إحداها» «بمرحلة الانطلاق» (Take-off) وأخرى باسم «مرحلة الإعداد للانطلاق» (Preconditions of Take-off) وهكذا، لمجرد أن هذه التجارب تشترك فى ما بينها فى بعض السمات السطحية جدًا، كارتفاع متوسط الدخل، أو ارتفاع معدلات الاستثمار، وبغض النظر عن اختلافات مهمة بين هذه التجارب مثل اختلافها فى حجم الدور الذى لعبته الدولة، أو فى طبيعة المؤسسات الاجتماعية، أو أنماط السلوك والثقافة السائدة.. إلخ.

كذلك فإن هذه النظرية (نظرية مراحل النمو) تجاهلت تلك الحقيقة البسيطة وهى أن الدول المتخلفة لا يمكن أن تكرّر التجارب الماضية للدول المتقدمة فيما عدا تلك المظاهر السطحية المتعلقة بارتفاع معدلات النمو والاستثمار، وذلك لسبب واحد بسيط على الأقل، وهو أن هذه البلاد المتقدمة الآن، لم تخضع قط، فى تاريخها الحديث، لظاهرة الاستعمار، ولم يجر استغلالها على النحو الذى حدث أو يحدث للدول المسماة اليوم بالمتخلفة، كما أن تلك البلاد المتقدمة لم تجد نفسها مضطرة لتحقيق التنمية السريعة وهى محاطة بمجموعة من الدول الأكثر تقدمًا منها بكثير.

ومع كل هذا، فإن هذه المثالب الواضحة فى نظرية روستو لم تكف لحرمانها مما تمتعت به من رواج وشهرة طوال عقد كامل على الأقل، هو عقد الستينيات، وليس من الصعب فى الحقيقة تفسير هذا الرواج. فمن ناحية كانت نظرية روستو تعكس الشعور العام بالتفاؤل الذى ساد خلال الخمسينيات والستينيات، والذى كان، إلى حد كبير، نتيجة ما تحقق للغرب خلال هذين العقدين من معدلات غير مسبوقة للنمو الاقتصادى. ولكن هذه النظرية كان لها أيضًا دور فى ترسيخ الاعتقاد لدى شعوب الدول المتخلفة بإمكانية لحاقها بدول الغرب المتقدمة، فضلاً عن أنها كانت تتضمن حجة مقنعة فى صالح منح المعونات الأجنبية وفى صالح قبولها، إذ بها تقول لمانح المعونة: إنه بتقديمه هذه المعونة يؤدى وظيفة مفيدة للغاية، هى نقل الدولة المتلقية للمعونة من مرحلة متدنية إلى مرحلة أعلى من مراحل النمو

الاقتصادى، كما تعطى للدول المتخلفة عذراً يمكنها به أن تبرر طلبها وأخذها المعونة، وهو أنها إنما تقترض الآن فقط ريثما تنتقل إلى مرحلة أعلى من النمو يمكنها فيها بسهولة أن تسدد ما عليها من ديون. وبالإضافة إلى كل ذلك كان العنوان الفرعى «بيان غير شيوعى» الذى كتب تحت العنوان الأصلى لكتاب روستو مراحل النمو الاقتصادى[(١)]، يجعل الكتاب أداة مفيدة من أدوات الحرب الباردة التى كانت رحاها دائرة فى ذلك الوقت.

شاع الاعتقاد أيضًا، خلال الخمسينيات والستينيات، بأن العامل الأساسى من بين عوامل التنمية الاقتصادية، هو توفر رأس المال، بل كان تعبير « تراكم رأس المال» كثيرا ما يستخدم وكأنه مرادف لتعبير التنمية الاقتصادية، كما اعتبرت ندرة رأس المال العائق الأساسى فى وجه هذه التنمية. كان نموذج هارود ودومر (Harrod /Domar) من بين أكثر نماذج التنمية شيوعًا ورواجًا فى هذين العقدين، وفى هذا النموذج كان معدّلا الادخار والاستثمار يحتلان مركز الصدارة، بينما يقف وراءهما على استحياء المعامل الحدى لرأس المال / الناتج. ودرج الاقتصاديون فى مختلف بلاد العالم المتخلف، الذين عهدت إليهم مهمة إعداد الخطط الاقتصادية الخمسية، على معاملة نموذج هارود/ دومر بدرجة من الاحترام والتبجيل تشابه ما كانت تحظى به التعاويذ السحرية فى العصور القديمة. فاعتبر أن معدل النمو «يتوقف على» معدل الادخار، فإذا افترضنا أن المعامل الحدى لرأس المال / الناتج ثابت، فإن الدولة سوف تتوقف درجة نجاحها فى تحقيق النمو الاقتصادى السريع على درجة نجاحها فى تعبئة رأس المال. إن هذا ليس بالطبع أكثر من تحصيل حاصل، أى مقولة واضحة بذاتها، فهى لا تزيد على أن تشرح ببعض التفصيل ما يتضمنه مفهوم النمو الاقتصادى نفسه، دون أن تضيف أى شىء جديد، ومن ثم لا يمكن أن تكون أكثر من بديهية. نعم، إن بعض الأقوال الصحيحة بالبداهة والتى لا تقول أكثر من تحصيل الحاصل، يمكن أن تكون مفيدة، مثلها فى ذلك كل النظريات الرياضية، ولكنها من الممكن أيضًا أن تكون مضللة، وذلك إذا

(1) W.W. Rostow, The Stages of Economic Growth: A Non- Communist Manifesto Cambridge University Press, 1960.

صيغت على نحو يتضمن وضع التأكيد على عوامل لا تستحق أو ليس من المفيد التأكيد عليها. صحيح أن تراكم رأس المال شرط ضرورى من شروط التنمية، ولكن قد يكون من الأجدر والأكثر فائدة فى حالة كثير من البلاد المتخلفة وضع تأكيد أكبر على عوامل أخرى من عوامل التنمية، كإصلاح نظام التعليم مثلاً، أو القضاء على الفساد، أو تحقيق درجة أعلى من الاستقلال السياسى الحقيقى أو من الاستقلال الاقتصادى.. إلخ. لقد أشار الأستاذ هانز سينجر(Hans Singer) بحق، وهو بصدد الحديث عن نموذج هارود/ دومر، إلى أن المرء يستطيع أن يستبدل برأس المال، فى معادلتهما، أى شيء آخر، ولو كان مثلا ورق الكتابة، وتظل المعادلة صحيحة مع ذلك. فيصبح من الجائز القول: إن معدل النمو الاقتصادى فى دولة ما، يتوقف على كمية أوراق الكتابة التى يمكن لهذه الدولة تعبئتها، بالإضافة إلى المعامل الحدى لأوراق الكتابة / الناتج، بدلاً من المعامل الحدى لرأس المال / الناتج. على أن هذا لم يمنع نموذج هارود / دومر من تحقيق تلك الدرجة المدهشة من الذيوع والانتشار، ربما أيضًا بسبب ما كان يعكسه هذا النموذج من شعور عام بالتفاؤل فى ذلك الوقت، وما كان يدعم هذا النموذج من الاعتقاد بسهولة تحقيق التنمية الاقتصادية السريعة، وبأن المعونات الأجنبية يمكن أن تسهم مساهمة فعالة فى تحقيقها.

إن ما قد يبعث فينا اليوم درجة أكبر من الدهشة هو ما كان شائعًا فى الكتابات الاقتصادية، فى تلك الأيام، من الاعتقاد بأهمية دور الدولة فى تحقيق التنمية الاقتصادية السريعة. كان الجميع تقريبًا، بما فى ذلك البنك الدولى نفسه وصندوق النقد الدولى، متفقين خلال الخمسينيات والستينيات، على أن للدولة دورًا مهما فى دفع عجلة التنمية فى الدول المتخلفة اقتصاديًا. كان التخطيط الاقتصادى، بما فى ذلك حتى «التخطيط الشامل»، يحظى فى ذلك الوقت بقبول عام وتأييد، ومن ثم كانت كلمة «التخطيط» أبعد ما تكون عن إثارة الشعور بالنفور والاحتقار الذى تثيره اليوم. كانت تتردد فى كتابات التنمية فى ذلك الوقت مناقشة نظريات من نوع نظرية «الدفعة القوية» (The Big Push) لروزنشتاين رودان (-Rosenstein Rodan)، ونظرية الجهد الأدنى الحسّاس (The Minimum Critical Effort) لليبنشتاين (Leibenstein)، ونظرية النمو المتوازن (Balanced Growth) لآرثر

لويس (Arthur Lewis) ورجنار نيركسه (R. Nurkse) ، وكانت كلها تتضمن صراحة أو ضمنًا ، افتراض درجة عالية من تدخل الدولة . بل حتى سياسة الإحلال محل الواردات (Import Substitution) وإستراتيجيات التنمية المعتمدة على الذات (Setf-reliance) ، كانت تعامل باحترام ، بل أحيانًا تحظى بالتأييد ، بينما كانت فكرة تحقيق التكامل الاقتصادى بين عدد من الدول المتخلفة ، كثيرًا ما تعتبر من أكثر الوسائل فاعلية فى دفع عجلة التنمية .

إن من غير المقنع إطلاقًا ، فى رأيى ، القول بأن كل هذه السياسات التى كانت تحظى بالرواج والتأييد فى الخمسينيات والستينيات ، كانت صالحة فى ذلك الوقت ثم فقدت صلاحيتها فيما بعد ، إذ الملاحظ أنه لا فى ذلك الوقت ولا الآن كان يجرى مثل هذا التمييز . فالتدخل الحكومى مثلا كان فى ذلك الوقت يعتبره الكثيرون مفيدًا للتنمية بصرف النظر عن المرحلة التى تجتازها الدولة ، وهذا التدخل يعتبر الآن مذمومًا فى كل زمان ومكان ، وكثيرون الآن يردون تعثر التنمية إلى التدخل الحكومى فى مرحلة سابقة . إنما يجدر بنا أن نبحث عن تفسير آخر لهذا التحول فى طريقة النظر إلى قضية التنمية وسياساتها ، من النقيض إلى النقيض . قد يكون من بين التفسيرات الممكنة أن المعونات الأجنبية التى تمنحها الحكومات لحكومات ، كانت تلعب دورًا أهم بكثير فى تلك الفترة مما تلعبه الآن ، الأمر الذى جعل من المفهوم أن تلعب الدولة دورًا أكبر فى التنمية . من التفسيرات الممكنة أيضًا ظروف الحرب الباردة التى سادت فى الخمسينيات والستينيات واستعداد كل من القوتين العظميين لقبول ظهور حكومات وطنية فى دول العالم الثالث ، طالما أنها تعلن حيادها فى الحرب الباردة الدائرة فلا تنحاز للقوة العظمى الأخرى ، الأمر الذى سمح بدوره بقيام حكومات العالم الثالث بدور مهم فى الحياة الاقتصادية والاجتماعية . من الممكن أيضًا أن يكون من أسباب هذه الظاهرة ، ظاهرة قيام الدولة فى كثير من بلاد العالم الثالث بدور مهم فى الاقتصاد خلال الخمسينيات والستينيات ، أن حركات الاستثمار الأجنبى الخاص ، كانت تجرى فى الأساس فى ما بين الدول المتقدمة نفسها ، خلال تلك الفترة التى شهدت إعادة بناء ما دمرته الحرب فى أوروبا واليابان ، ثم ظهور واشتداد الاتجاه نحو التكامل الاقتصادى فيما بين دول أوروبا الغربية ، مما جعل الاستثمار فى هذه البلاد أكثر ربحية من الاستثمار

فى دول العالم الفقير. إن الظروف الآن مختلفة جداً فى كل هذه الأمور عما كانت عليه خلال الخمسينيات والستينيات، ولكن قبل أن نلقى بنظرة على الحالة الراهنة لكتابات التنمية، من الشيق أن ننظر إلى تلك الحقبة الغريبة التى تفصل بين الخمسينيات والستينيات من ناحية والحقبة الراهنة من ناحية أخرى، وأقصد بهذه «الحقبة الغريبة» عقداً يبدو وكأنه لا ينتسب لا لتلك الفترة التى سمّاها البعض «العصر الذهبى لاقتصاديات التنمية» ولا للفترة الراهنة التى شهدت بداية انحسار الفكر التنموى بأسره.

-٣-

خلال فترة تقل عن العشر سنوات، وتمتد بين أواخر الستينيات ومنتصف السبعينيات، بدا وكأن بعض الكلمات الصادقة عن تنمية البلاد الفقيرة قد بدأ البعض بالبوح بها بعد صمت طويل. ظهر مثلاً، خلال تلك الفترة كتاب يحمل عنوان «بداية مزيفة فى القارة الإفريقية»[1]، ثم تتابعت الكتب التى تحمل الرسالة نفسها، وتعبر عن نظرة مختلفة تماما عما ساد فى العقدين السابقين، إلى قضية التنمية.

كان الشعور قد بدأ يشتد قوة بأن خطأ جوهريًا قد شاب تجارب التنمية خلال العقدين التاليين لانتهاء الحرب العالمية الثانية، وبأن الحكومات الوطنية التى تسلمت مهمة الحكم فى كثير من بلاد العالم الثالث بعد حصولها على الاستقلال السياسى، لم تكن فى الحقيقة بأفضل كثيراً من الحكم الاستعمارى الذى سبقها. فقد ظهر أن الفساد والحوافز الأنانية للممسكين بالسلطة أدت إلى تبديد كميات لا يستهان بها من رأس المال الذى كان يمكن أن يوجه إلى التنمية، فوجِّه فى اتجاهات أخرى. ومن ثم ظهر أن من الخطأ الاسترسال فى الظن بأن هذه البلاد لا تحتاج لتحقيق التنمية إلى أكثر من تعبئة المزيد من الأموال، أو رفع معدلات الاستثمار، أو

(1) Rene Dumont, False Start In Africa, New York, Praeger, 1966.

الحصول على كميات أكبر من المعونات الأجنبية. من ناحية أخرى أشار عدد آخر من الكتاب، بحق أيضًا، إلى خطأ الاعتقاد السائد بأن ما تمرّ به الدول المتخلفة ليس إلا مرحلة من مراحل النمو الاقتصادى، التى سبق أن اجتازتها الدول المتقدمة. من هؤلاء الاقتصادى الأرجنتينى أندريه جوندار فرانك (André Gunder Frank) الذى نشر كتابًا بعنوان «تنمية التخلف»[1] حاز نجاحًا كبيرًا وشهرة واسعة ودشّن كمية ضخمة من الكتابات التى تنتمى إلى مدرسة جديدة عرفت باسم «مدرسة التبعية» (Dependency School)، وكان من بين أهم مقولاتها: إنه لا يمكن فهم ظاهرة الفقر فى البلاد المسماة بالمتخلفة إلا فى ضوء تاريخ العلاقات التى سادت بين هذه البلاد والبلاد المتقدمة اقتصاديًا، وأن هذه العلاقات غير السعيدة هى التى جعلت من الحالة الراهنة للتخلف ليست مجرد «مرحلة» من مراحل التنمية، بل حالة فريدة من نوعها، وبائسة للغاية، مما لا يمكن وضع حد له إلا بإنهاء هذه العلاقات البائسة بدورها بين البلاد المتخلفة والبلاد المتقدمة.

كان من نتائج هذا أن تعرضت نظرية روستو التى كانت تتمتع بالاحترام والرواج فى الستينيات، للنقد اللاذع والتفنيد ثم الإهمال خلال هذه الحقبة من السبعينيات. والأهم من ذلك ما تعرض له هدف زيادة متوسط الدخل، باعتباره الهدف الأساسى من عملية التنمية، من نقد وتجريح خلال الفترة نفسها، والبحث الجاد عن بديل يحل محلّه. حدث ذلك بأن بدأ ردّ الاعتبار لهدف إعادة توزيع الدخل بعد ربع قرن من النمو السريع الذى لم يبد أن كان له أثر ملموس فى تحسين أحوال نسبة عالية من الفقراء. كانت هذه هى الفترة التى روى فيها القول الطريف التالى منسوبا لرئيس سابق لدولة البرازيل «إن البرازيل تبدو اقتصاديا فى أحسن حال، ولكن ليس هذا للأسف حال سكانها». وقد تكرر التعبير عن الفكرة نفسها، بطريقة أو أخرى، فى كتاب أو تقرير بعد آخر مما ظهر فى تلك السنوات. بل حتى البنك الدولى، وجد نفسه مضطرًا للمشاركة فى التعبير عن هذه المشاعر والأفكار الحديثة نفسها، فنشر كتابًا أحرز بدوره رواجًا واسعًا هو «إعادة توزيع الدخل مع النمو»

(1) Andre Gunder Frank, The Development of Underdevelopment (Stockholm, Sweden: Bethany Books, 1991).

(Redistribution with Growth)[1] متضمنًا محاولة جديدة لقياس الأداء الاقتصادى للدول آخذة فى الاعتبار، ليس فقط معدل نمو متوسط الدخل بل أيضًا ما طرأ من تغير على نمط توزيع الدخل. فى الفترة نفسها أيضًا رفعت منظمة العمل الدولية (ILO) شعار «إشباع الحاجات الأساسية» (Basic Needs) مفضلة هذا المعيار على معيار متوسط الدخل، واعتبرته هدفًا أجدر بالسعى له من هدف زيادة الدخل. كذلك شرعت منظمة العمل الدولية فى إرسال البعثات العلمية لعدد من الدول المتخلفة بغرض دراسة أداء هذه الدول، لا فيما يتعلق برفع معدل نمو الدخل، بل بخلق فرص جديدة ومجزية للعمل، حيث اعتبر هذا الهدف هو الهدف الأجدر بالتحقيق حتى مع التضحية ببعض الزيادة فى معدل نمو الدخل. وكان من بين الاقتصاديين الروّاد فى السير فى هذا الطريق دادلى سيرز (Dudley Seers) وبول ستريتن (Paul Streeten) وفرانسيس ستيوارت(Francis Stewart) وريتشارد جولى(Richard Jolly).

بل لقد أثيرت فى هذه الفترة الشكوك، ليس فقط حول ما إذا كان النمو السريع فى متوسط الدخل هدفًا كافيًا، بل حتى فيما إذا كان شيئًا مرغوبًا فيه أصلاً. لقد ظل الاقتصاديون طوال العشرين السنة التالية لبداية الاهتمام بموضوع التنمية مسلِّمين بصحة ما قدمه الأستاذ آرثر لويس فى أوائل الخمسينيات كإجابة عن السؤال «لماذا التنمية الاقتصادية؟»، واعتبروها الإجابة الصحيحة عن سؤال ربما لم يروا هناك داعيا فى الأصل لإثارته. فى إجابته عن هذا السؤال قال آرثر لويس: إن رفع متوسط الدخل هو أمر مرغوب فيه، لا لأنه يؤدى بالضرورة إلى زيادة سعادة الإنسان، حيث إنه ليس بمقدورنا أن نقول شيئًا حاسمًا وعامًا عما يزيد سعادة الإنسان أو ينقصها، وإنما لأن رفع متوسط الدخل يؤدى إلى توسيع دائرة الاختيار المتاحة للإنسان. ولكن مع اقتراب الستينيات من نهايتها، حين بدا أن كل شيء أصبح مطروحا للتساؤل من جديد، نشر الأستاذ إيزرا ميشان (E.J. Mishan) كتابًا

(1) Redistribution with Growth: Policies to Improve Income Distribution in Developing Countries in the Context of Economic Growth, London: Oxford University Press, 1974.

سماه تكاليف النمو الاقتصادى (The Costs of Economic Growth) [١] وقدم فيه حججًا قوية لتأييد القول بأن النمو الاقتصادى له آثار سلبية على سعادة الإنسان بل حتى على الرفاهية الاقتصادية، أى على الرفاهية المستمدة من السلع والخدمات المعروضة للبيع والشراء، وذهب إلى حد القول: بأن النمو الاقتصادى كثيرًا ما يؤدى إلى تضييق دائرة الاختيار المتاحة للإنسان بدلاً من توسيعها. إن الحجج التى قدمها ميشان، ورددها وأضاف إليها آخرون، بدت وكأنها لا تهم إلا المجتمعات التى بلغت بالفعل مستوى عاليًا من الرخاء والرفاهية، ولا تهم كثيرا تلك المجتمعات التى مازالت فى أولى مراحل التنمية الاقتصادية. ومع ذلك فإن ما أطلقه ميشان من تحذيرات كان من شأنه أن ينبّه الجميع إلى ما تحمله التنمية الاقتصادية السريعة من محاذير وأخطار وأشاع، على أية حال، قدرًا مطلوبًا من الشك فى جدوى ذلك التسليم الأعمى بضرورة الإسراع، بأى ثمن، بمعدل النمو الاقتصادى الذى كان سائدًا فى العقدين السابقين.

بعد سنوات قليلة من ظهور كتاب ميشان، نشر شوماخر (E. F. Schumacher) كتابًا أحدث دويًا واسع النطاق هو «الأصغر هو الأجمل» (Small is Beautiful)[٢]، أشاع بدوره مزيدًا من الشك فى صحة الإيمان المطلق بجدوى رفع معدل النمو الاقتصادى، مشيرًا إلى القيم الإنسانية التى سوف تتعرض للزوال أو التهديد بسبب هذا النمو الاقتصادى السريع، ومدشنًا حملة قوية للدفاع عن «التكنولوجيا الملائمة» (Appropriate Technology) أى تلك التى لا تحمل تهديدًا لهذه القيم.

لا يمكن أن يكون من قبيل المصادفة المحض أن تظهر، فى الوقت نفسه تقريبًا، كل هذه الانتقادات والاحتجاجات والتصحيحات للأفكار السائدة عن النمو الاقتصادى والتنمية، وأن يعاصر هذه الأفكار أيضًا ظهور شاغل جديد ازدادت قوته شيئًا فشيئًا، وهو الانشغال بالبيئة وملوثاتها، وخطر التبديد المتزايد والتهديد لموارد الطبيعة اللذين يصاحبان النمو الاقتصادى السريع، وما يحمله هذا النمو من

(1) E. J. Mishan, The Costs of Economic Growth, London: Staples P.1967.

(2) Ernst F. Schumacher, Small is Beautiful: A Study of Economics as if People Mattered, London: Abacus; Sphere Books, 1984.

تشويه «لنوعية الحياة» (quality of life) . لا بد إذن للمرء أن يتساءل عما يمكن أن يكون السبب فى ظهور كل هذه الأفكار فى الفترة الواقعة بين أواخر الستينيات وأواخر السبعينيات، ثم إصابتها كلها تقريبًا (باستثناء الانشغال بقضايا البيئة) بالذبول والضعف حتى كادت تتوارى تمامًا مع بداية الثمانينيات . ليس لدىّ بالطبع أى جواب حاسم . كل ما يمكننى الجزم به هو أن ذلك الانحسار القصير العمر الذى أصاب هدف «زيادة متوسط الدخل» باعتباره المعيار الأساسى فى تقييم الأداء الاقتصادى، لا يمكن أن يكون نتيجة لتغير عارض فى طريقة التفكير أو فى عبور بعض الأفكار الطارئة على أذهان بعض المفكرين أو الاقتصاديين . إن مثل هذا لا يصلح لأن يعتبر تفسيرًا على الإطلاق، فضلاً عن أنه يتعارض مع ما لاحظناه من قبل من العوامل التى أدت فى الماضى إلى صعود بعض النظريات الاقتصادية ثم سقوطها، بما فى ذلك نظريات النمو الاقتصادى منذ عصر التجاريين . فإذا لم يكن لدينا ما نقدمه كتفسير واضح وحاسم، فلا أقل من أن نورد بعض الملاحظات عما كان يحدث فى العالم فى الفترة التى ظهرت فيها هذه الأفكار، مما قد تكون له علاقة بهذه الظاهرة التى نحاول فهمها .

نلاحظ أولاً أن السنوات الأخيرة من الستينيات وأوائل السبعينيات كانت هى الفترة التى شهدت بزوغ حركة الشباب والطلاب، فى أوروبا الغربية والولايات المتحدة، احتجاجًا على المجتمع الاستهلاكى من ناحية، وعلى حرب فيتنام من ناحية أخرى، وهى أيضًا الفترة التى شهدت بزوغ عهد الوفاق (Détente) بين القوتين العظميين، الاتحاد السوفييتى والولايات المتحدة . إن مرور دول العالم الغربى بفترة لم يسبق لها مثيل من حيث معدلات النمو البالغة الارتفاع، وتحقيقها لمستوى غير مسبوق من الرخاء والعمالة الكاملة، يبدو وكأنه خلق حركة تضم أعدادًا غفيرة من الناس الذين كانوا ينعمون بدرجة كافية من الفراغ، وبمستوى عال من الدخل، وبالطمأنينة إلى قدرتهم على الاحتفاظ بهذا وذاك، إلى حد سمح لهم بالتفكير والتأمل فى مساوئ المجتمع الاستهلاكى، وبالتساؤل عما إذا كانوا قد دفعوا ثمنًا عاليًا للحصول على هذا المعدل المرتفع للنمو . لقد اتسمت تلك السنوات بدرجة عالية من الحساسية ومن التعاطف الإنسانى مع ضحايا النمو الاقتصادى

السريع فى الغرب، بما فى ذلك شعوب البلاد المتخلفة، والجنود الأمريكيون الذين فقدوا حياتهم فى حرب مشؤومة وغير واضحة الجدوى فى فيتنام.

على أى حال، فأيا كانت العوامل التى أدت إلى ظهور تلك الموجة المدهشة من التساؤل وإعادة طرح القضايا التى كانت تعتبر من قبل كمسلمات، فإن ما حدث بعد ذلك من تغيرات مهمة فى الظروف الاقتصادية والسياسية جعل من المحتم أن يوضع حد لهذه الموجة، وأن تبدأ أفكار مختلفة تمامًا فى الشيوع والانتشار. فمع تكرار فترات الكساد الاقتصادى فى الغرب، فى أعقاب صدمة ارتفاع أسعار البترول فى عامى ١٩٧٣ و١٩٧٤، ومع ارتفاع معدلات التضخم، وارتفاع معدلات البطالة، وزيادة الاتجاه من جانب الشركات المتعددة الجنسيات إلى تصدير فرص العمالة إلى الدول ذات العمالة الرخيصة نسبيًا فى الخارج، كوسيلة لمواجهة ارتفاع معدلات الأجور فى بلد المنشأ، أُرغم صغار السن وكبار السن على السواء، على أن يطأطئوا رؤوسهم وأن يتخلوا عن مثاليتهم التى تحلّوا بها فى سنوات أكثر رخاء. لقد بدأ يشيع هذا الاتجاه الجديد فى النصف الثانى من السبعينيات، ولكنه وجد من يعبّر عنه رسميًا مع بداية عهد الريجانية فى الولايات المتحدة، والتاتشرية فى بريطانيا. ومع السنوات الأولى من الثمانينات بدأ يشيع استخدام لغة جديدة تمامًا، ليس فقط للتعبير عن المشكلات الداخلية فى الدول الصناعية، بل أيضًا فى تشخيص مشكلات الدول المتخلفة ووصف العلاج لها. كانت هذه البلاد الأخيرة قد بدأت تسميتها باسم أكثر تهذيبًا وأكثر مراعاة لاعتبارات المجاملة وهو اسم «الدول النامية» (Developing Countries)، لا لأنها قد أصبحت الآن تحقق معدلات أسرع فى التنمية (فقد كان الواقع هو عكس هذا بالضبط) بل لمجرد أنها قد أبدت، فيما يظهر، استعدادًا أكبر مما أبدته في أي وقت مضى، لتنفيذ كل ما تطلب منها الدول الصناعية تنفيذه.

ـ ٤ ـ

إذا نحن تأملنا الآن ما ظهر من كتابات عن التنمية الاقتصادية خلال العشرين سنة الأخيرة من القرن العشرين (١٩٨٠ - ٢٠٠٠) فسوف نلاحظ أن هدف زيادة

معدل النمو فى متوسط الدخل قد عاد لاحتلال مركز الصدارة الذى كان يحتله فى بداية عصر الانشغال بموضوع التنمية الاقتصادية. كذلك سوف نلاحظ أن فكرة «التساقط» (أى تساقط ثمرات النمو إلى أصحاب الدخول المنخفضة) قد استردت جزءاً كبيراً من الاحترام الذى كانت تتمتع به فى تلك الفترة، وإن كان التعبير عنها يظهر فى صيغة مختلفة عن ذى قبل. فالشائع الآن أنه لا شىء أفضل للفقراء من الزيادة السريعة فى متوسط الدخل للدولة ككل، ولا يكاد يكون هناك شىء آخر يمكن عمله لتحسين أحوالهم غير هذا. ومن أجل تحقيق هذه الزيادة فى متوسط الدخل، لابد بالطبع من جرعات كبيرة من الاستثمار، ولكن هذا يتوقف الآن على معدل تدفق الاستثمارات الأجنبية الخاصة أكثر مما يتوقف على تدفق المعونات الأجنبية. هذا التدفق للاستثمارات الأجنبية الخاصة أصبح الآن هو ما يعتبر سر نجاح التنمية السريعة، ومن أجل أن يتحقق هذا، هناك شىء واحد لا بد أن نفعله، أو بعبارة أدق، هناك شىء واحد يجب أن نمتنع عن فعله، والمقصود بذلك أن نترك القطاع الخاص وشأنه، دون أى تدخل من جانبنا بتوجيه أو بتصحيح مساره أو فرض القيود عليه، سواء أكان القطاع الخاص محليًا أم أجنبيًا.

إن من المدهش حقًا كيف استبعدت استبعاداً تامًا من كتابات التنمية أى أفكار من نوع التخطيط الاقتصادى، أو النمو المتوازن، أو نظرية الدفعة القوية، أو إستراتيجية الإحلال محل الواردات، أو التكامل الاقتصادى بين مجموعة من الدول المتخلفة. هل يمكن أن تكون الحقيقة إذن، أن طلاب وأساتذة التنمية الاقتصادية كانوا يبددون وقتهم ووقتنا فيما لا طائل منه عندما كانوا يتناقشون ويتجادلون حول مثل هذه الأفكار والنظريات؟ إن ما نصادفه ونقرأه الآن ليس إلا تفسيرات صارمة ومتزمتة للغاية لأفكار آدم سميث عن الحرية الاقتصادية، وأفضلية الاعتماد على التفاعل الحر لقوى السوق، التى تعتبر الآن غاية الحكمة الاقتصادية ومنتهى الصواب (على الرغم من أن بعض المتخصصين الأمناء فى تاريخ الفكر الاقتصادى يقولون: إن ذلك الرجل العظيم، آدم سميث، لم يقصد قط أن يذهب فى اتجاه الحرية الاقتصادية إلى المدى الذى ينسبونه إليه). بل لقد وصل الأمر الآن إلى حد اعتبار اقتصاديات التنمية بأسرها وكأنها كانت من البداية غلطة كبيرة، وأنه لم يكن ثمة فى الحقيقة أى حاجة لظهورها، إذ إن الدول المتخلفة لم يكن عليها فى الواقع، إذا

أرادت الخروج من تخلفها، إلا أن تطبق القواعد الثابتة فى علم الاقتصاد منذ أيام الاقتصاديين التقليديين وأصحاب النظريات التقليدية الحديثة (Neo-classical).

كان لابد مع ذلك، من أن تبتدع بعض المصطلحات الجديدة لوصف العلاج القديم، حتى يصبح من السهل ابتلاعه. هكذا ابتدعت مصطلحات مثل «التثبيت الاقتصادى» (Economic Stabilization) و «التصحيح الهيكلى» (Structural Adjustment) وهى مصطلحات لا يختلف مضمونها كثيراً عن مضمون الشعار القديم «دعه يعمل، دعه يمرّ» (Laissez Faire, Laissez Passer). والإجراءات المقترحة تقدم كلها باسم رفع معدل نمو متوسط الدخل، الذى عاد من جديد ليحتل مكانه المتميز بين أهداف السياسة الاقتصادية، ويكاد يصبح هو الهدف الوحيد الذى ترفع سائر الشعارات الأخرى من أجله. بل حتى هدف حماية البيئة الذى يعطى الآن أهمية أكبر مما كان يعطى من قبل، كثيراً ما يكون أساس الدفاع عنه هو ضمان تحقيق «التنمية المستدامة» (Sustainable Development) أى ضمان استمرار النمو الاقتصادى دون توقف. أما الأهداف الإنسانية الأخرى، مثل إشباع الحاجات الأساسية، أو خلق المزيد من فرص العمالة، ناهيك عن حماية العلاقات الاجتماعية ونوعية الحياة من آثار النمو الاقتصادى السريع ونمو المجتمع الاستهلاكى، فقد توارت حتى كادت تختفى عن الأنظار.

ثم حدث فى بداية التسعينيات أن ابتدعت الأمم المتحدة شعاراً جديداً هو «التنمية البشرية» (Human Development)، قدم كبديل لهذه الأهداف الإنسانية التى شاع الاهتمام بها فى السبعينيات. ولكن مفهوم «التنمية البشرية» هذا، وعلى الرغم من أن أصحابه كانوا يريدون به أن يستوعب كل الأهداف الإنسانية المهمة، مازال مقيداً عمليًا ضمن حدود مؤشرات إحصائية قاصرة، مازال أحدها مؤشر نمو متوسط الدخل وإلى جانبه مؤشران آخران: إطالة العمر المتوقع للإنسان عند الميلاد، ودرجة انتشار التعليم. وهكذا نجد أنه طبقا لهذه المؤشرات الجديدة لأداء التنمية الاقتصادية، من الممكن أن تحرز دولة ما تقدمًا ملحوظًا فى ترتيبها بين مختلف الدول من حيث النجاح أو الفشل فى تحقيق «التنمية البشرية» إذا أحرزت تقدمًا فى تخفيض معدل وفيات الأطفال (ومن ثم فى إطالة العمر المتوقع) أو فى زيادة عدد التلاميذ المقيدين بالمدارس، وكذلك إذا زاد حجم إنتاجها من أجهزة التليفزيون

بالنسبة لعدد السكان، حتى وإن لم تحقق تقدمًا فى الأمرين السابقين، إذ إن زيادة إنتاج التليفزيونات مثلاً لابد أن تعنى، مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها، ارتفاع متوسط الدخل.

هذا المعيار الجديد الذى قدم إلينا لتقييم الأداء فى التنمية، وترتيب الدول بعضها فوق بعض، يتضمن فى ثناياه أشياء طيبة وأخرى خبيثة، دون أن تبذل أية محاولة لبيان لماذا فُضلت هذه الصياغة لأهداف التنمية على تلك الصياغة الأقدم والأبسط وهى إشباع الحاجات الأساسية، أى توفير مستوى معقول من التغذية، ومن الصحة والسكن، وتوفير فرص عمل كافية ومجزية.

-٥-

ثمة شىء واحد على الأقل يميز هذه الموجة الجديدة من الدفاع عن فلسفة عدم التدخل والترويج لها، وهو تلك النبرة المستخدمة فى هذا الدفاع، والتى تحمل سمات قريبة من سمات الخطاب الدينى. فكلما أمعن المرء فى قراءة التقارير الاقتصادية الصادرة عن مؤسسات مثل البنك الدولى وصندوق النقد الدولى، أو فى الاستماع إلى ما يلقيه ممثلوها من خطب ومحاضرات، يعرضون فيها ما يعتقدون أنه يمثل السياسات الاقتصادية الصحيحة والملائمة للدول المتخلفة أو النامية، اشتد شعور المرء بأن شيئا شبيها جداً بالخطاب الدينى يجرى استخدامه فى التعبير عن موضوعات كان يفترض أنها تنتمى إلى ميادين فكرية ذات طبيعة مختلفة تمامًا. هنا أيضًا نجد الاعتقاد فى أشياء «مطلقة»، حيث لا يجرى التمييز، بدرجة كافية، بين حالة وأخرى، أو بين حاجات مجموعة من البلاد وحاجات بلاد أخرى، بين سبب الإخفاق فى حالة وبينه فى غيرها من الحالات. «فعدم تدخل الدولة» يصور على أنه هو السياسة الصحيحة دائمًا، و «التدخل الزائد من الدولة» يقدم دائما على أنه السبب الوحيد للإخفاق، أو على أنه هو «الشيطان» الوحيد وإن كان يتخفى فى صور مختلفة فى البلاد المختلفة. فإذا اضطر هؤلاء، ممن امتلأت قلوبهم بالإيمان العميق بعقيدتهم، إلى مواجهة بعض الانتقادات الصادرة من أشخاص أضعف إيمانًا مما جعلهم يثيرون بعض الشكوك فى صحة العقيدة،

وينبهون إلى أن الانسحاب التام من جانب الدولة قد تكون له بعض العواقب السيئة، مثل ارتفاع مستوى البطالة وزيادة حجم الفجوة بين الدخول، لجأ المدافعون عن العقيدة إلى التذكير بأن كل هذا حتى لو حدث فى الأجل القصير، فإنه سوف يزول حتمًا فى «المدى الطويل»، وهذا شأنه شأن «يوم الحساب» لا يستطيع أحد أن يقول متى يحل أو أن يحدد العوامل التى تؤدى إلى حلوله. وكما هى الحال فى معظم العقائد الدينية، تتضمن العقيدة بدورها الحديث عن «معجزات»، فكانت هناك أولاً المعجزة البرازيلية، ثم المعجزة الكورية، وأخيرًا المعجزة التشيلية. فإذا حدث وظهر بعد فترة أن ما بدا فى البداية وكأنه معجزة قد خيّب الآمال، كما حدث فى حالة البرازيل مثلاً، فإنه سرعان ما يطوى هذه التجارب النسيان ويهال عليها التراب، ولا يعود ذكرها مطلوبًا أو مرغوبًا فيه. وبينما يهنِّئ هؤلاء أنفسهم على أنهم يراعون بمنتهى الدقة والصرامة، شروط البحث العلمى والموضوعى، تجد تحليلاتهم لحالات النجاح الاقتصادى وحالات الإخفاق تنطوى على درجة مدهشة من عدم الدقة والتحيز. فعلى سبيل المثال، إن من الواضح جدًا أننا لا نمتلك أى أدلة واقعية حاسمة تؤدى بنا إلى الجزم بأن نجاح بعض الدول فى جنوب شرقى آسيا فى رفع معدل التنمية حتى وقت قريب، يعود فى الأساس إلى اتباعها سياسة الاتجاه إلى التصدير بدلاً من الاعتماد على السوق المحلية، وإلى تشجيع المشروعات الخاصة والحافز الفردى بدلاً من ملكية الدولة ونظام التخطيط. ألا يجوز مثلاً أن يكون السبب الأساسى فى ذلك النجاح عوامل أخرى تتعلق بثقافة وتقاليد هذه المجتمعات أو أسباب جغرافية أو سياسية أو تاريخية؟ بل هل نحن واثقون أصلاً من أن هذه الدول قد طبقت بالفعل هذه الإستراتيجية بالدرجة المزعومة من النقاء؟ ألا يجوز أن يكون من بين التفسيرات المقبولة لهذا النجاح أن هذه البلاد طبقت مزيجا من السياسات الليبرالية ومن التدخل الحكومى؟ وهل نحن واثقون من أن الدول النامية الأخرى عليها، لكى تصل إلى النتيجة نفسها، أن تطبق هذا المزيج نفسه وبالنسبة نفسها بين العناصر التى طبقتها دول جنوب شرقى آسيا؟

إن إثارة مثل هذه الأسئلة لاشك فى أنها أكثر جدوى وأشد حفزًا للفكر من ذلك التكرار الممل لمقولة «القطاع الخاص حسن، والقطاع العام سيئ». وعلى أية حال فإن أملى أن أكون قد نجحت فى تقديم عدد كاف من الأمثلة، خلال هذا الفصل،

للتدليل على أنه خلال التاريخ الطويل للفكر الاقتصادى فيما يتعلق بالنمو والتنمية، لم تكن الأسئلة المطروحة للبحث، ولا الإجابات التى قدمت عن هذه الأسئلة صادرة عن فكر محايد وغير متحيز، بل كانت الأسئلة والأجوبة على السواء صادرة عن عقائد طارحى الأسئلة والأجوبة، عقائد تتخذ من البداية كمسلمات بديهية غير قابلة للمناقشة، وتنبع فى معظم الأحوال من غلبة بعض المصالح الأنانية والضيقة.[1]

---

(١) انظر فى تفصيل بعض الأفكار المشارة فى هذا الفصل، كتابين آخرين لمؤلف هذا الكتاب وهما: «كشف الأقنعة عن نظريات التنمية الاقتصادية»، (دارالشروق، القاهرة، ٢٠٠٧)، و«خرافة التقدم والتخلف» (دار الشروق، القاهرة، ٢٠٠٥ و٢٠٠٧).

الفصل الثانى عشر

التجارة الدولية

منذ بضع سنوات استمعت إلى محاضرة ألقاها فى القاهرة اقتصادى مرموق هو الأستاذ ستانلى فيشر (Stanley Fischer)، وكان وقتها كبير الاقتصاديين فى صندوق النقد الدولى. كان موضوع المحاضرة «مستقبل الاقتصاد المصرى»، وقد رسم الأستاذ فيشر فى محاضرته صورة زاهية لهذا المستقبل فى ظل الانفتاح الاقتصادى وتحرير التجارة الدولية والاستثمارات الأجنبية.

وقد فتح باب المناقشة بعد انتهاء المحاضرة، وفى أثناء إجابته عن أحد الأسئلة روى الأستاذ فيشر القصة الآتية. قال إنه عندما كان يعمل أستاذا فى ذلك المعهد الشهير، معهد ماساشوسيتس للتكنولوجيا (MIT) سأله أستاذ زميل له فى نفس المعهد، من غير أساتذة الاقتصاد: «هل يمكن أن تدلنى على نظرية اقتصادية واحدة، يجمع كل الاقتصاديين على صحتها، دون أن تكون بديهية ومجرد تحصيل حاصل (tautology)؟». وكان قصد الأستاذ السائل أن يقول «هل تنكر أن النظريات الاقتصادية، إذا لم تكن بديهية أو مجرد تحصيل حاصل فإنها ليست أكثر من تعبير عن موقف أيديولوجى أو عن تحيز شخصى، فلابد أن يختلف حولها الاقتصاديون لاختلاف تحيزاتهم؟». ومن الواضح أن هذا الاتهام لو كان صحيحا، لكان معناه أن علم الاقتصاد فى حالة سيئة للغاية. ولكن الأستاذ فيشر أنكر هذا، وقال: إنه لديه بالطبع أمثلة على نظريات اقتصادية ليست مجرد تحصيل حاصل، ويجمع الاقتصاديون على صحتها، وفى مقدمة هذه النظريات نظرية المزايا النسبية فى التجارة الدولية (وهى بالمناسبة، نظرية يؤدى الأخذ بها إلى تبنى سياسة حرية التجارة التى جاء الأستاذ فيشر إلى القاهرة للترويج لها)، وهى النظرية التى تتبناها المؤسسات المالية الدولية، كالبنك الدولى وصندوق النقد الدولى ومنظمة التجارة

الدولية، وتستند إليها الاتفاقيات الدولية التى تعمل على تحرير التجارة والتخفيف من القيود المفروضة عليها. فما هى هذه النظرية؟ وهل صحيح أن جميع الاقتصاديين متفقون على صحتها وأنها مع ذلك ليست من قبيل البديهيات أو تحصيل الحاصل؟

نظرية المزايا النسبية (أو النفقات النسبية كما تسمى أحيانا) تنسب عادة إلى ريكاردو، ولكن من المفيد أن نبدأ شرحها بذكر الخطوة التى اتخذها آدم سميث من قبله، لتفسير قيام التجارة الدولية وبيان مزايا حرية التجارة.

لنفرض أننا إزاء دولتين أ، ب، تقوم كل منهما بإنتاج سلعتين س، ص، وأن نفقة إنتاج هاتين السلعتين فى الدولتين هى كما يبينه الجدول الآتى:

	س	ص
أ	٥	١٠
ب	١٠	٥

أى أن إنتاج وحدة واحدة من السلعة س تتكلف ٥ جنيهات و١٠ جنيهات على التوالى فى الدولتين أ، ب، بينما يتكلف إنتاج وحدة واحدة من السلعة ص، ١٠ جنيهات و٥ جنيهات على التوالى فى الدولتين أ، ب.

معنى هذا أن الدولة أ أكثر كفاءة من الدولة ب فى إنتاج السلعة س، بينما العكس هو الصحيح فيما يتعلق بالسلعة ص. ويترتب على هذا أن من المفيد أن تتخصص الدولة أ فى إنتاج السلعة س وتحصل على ما تحتاجه من السلعة ص عن طريق الاستيراد من الدولة ب، بينما من المفيد أن تفعل الدولة ب العكس: تتخصص فى إنتاج السلعة ص وتحصل على ما تحتاجه من السلعة س من الدولة أ. فإذا لم يحدث هذا، واعتمدت كل من الدولتين على نفسها فى الحصول على ما تحتاجه من كلتا السلعتين، فإن الأمر يكون مدعاة للأسف، إذ تضيع على الدولتين فرصة الحصول على ما تحتاجه من كلتا السلعتين بأقل نفقة ممكنة، وهذه الفرصة

تتحقق فقط بتخصص كل دولة فى إنتاج السلعة (أو السلع) التى تتمتع فيها بكفاءة بالمقارنة بغيرها من الدول.

هذا هو الأساس الذى قدمه آدم سميث لتفسير وتبرير التجارة الدولية، «وتقسيم العمل» بين الدول. وفى عبارة شهيرة دافع سميث عن هذا المبدأ، مبدأ التخصص أو تقسيم العمل، بقوله: إننا فى داخل الدولة الواحدة لا يقوم كل منا بصنع ما يحتاجه من خبز بنفسه بل يشتريه من الخباز، ولا يقوم كل منها بصنع ملابسه بنفسه بل يعهد بهذه المهمة إلى الخيّاط. ولكن هذا التصرف الذى يعتبر سليما فى التعامل داخل كل دولة على حدة، هو أيضًا التصرف السليم فى التعامل بين الدول، فلا يجب أن تشبع كل دولة حاجاتها من مختلف السلع بإنتاجها بنفسها، بل تعتمد على نفسها فقط فيما تنتجه بكفاءة، وتستورد ماعدا ذلك من الدول الأخرى. وأى تدخل فى حرية التجارة الدولية من شأنه أن يضيّع على الدول هذه الميزة الواضحة، وهى الحصول على كل ما تحتاجه من سلع بأقل نفقة ممكنة.

جاء ريكاردو فخطا خطوة أخرى مهمة، إذ عرض علينا الحالة التى يمثلها الجدول التالى:

	س	ص
أ	١٠	٥
ب	٤٠	١٠

فى هذه الحالة من الواضح أن الدولة أ أكثر كفاءة من الدولة ب فى إنتاج كلتا السلعتين، ولكن تفوقها فى السلعة س أكبر من تفوقها فى السلعة ص. بعبارة أخرى: إن للدولة أ ميزة فى إنتاج كلتا السلعتين بالمقارنة بالدولة ب، ولكن لديها «ميزة نسبية» أكبر فى السلعة س. أما الدولة ب فهى وإن لم تكن تتمتع «بميزة مطلقة» فى أى من السلعتين فإن لديها «ميزة نسبية» فى السلعة ص، بمعنى أن تخلفها فى السلعة ص أقل من تخلفها فى السلعة س. ذلك أن الدولة أ وإن كانت

تنتج الوحدة من السلعة ص بما يعادل نصف نفقة إنتاجها فى الدولة ب فإنها (أى الدولة أ) تنتج الوحدة من السلعة س بما يعادل ربع نفقة إنتاجها فى الدولة ب.

هل هناك مصلحة للتخصص وقيام التجارة فى هذه الحالة، رغم تفوق الدولة أ فى كلتا السلعتين؟ نعم، وقد أثبت ريكاردو ذلك، إذ بيّن أنه فى هذه الحالة من مصلحة الدولتين أن تتخصص الدولة أ فى إنتاج السلعة س، وتحصل على ما تحتاج إليه من السلعة ص من الدولة ب، وتتخصص الدولة ب فى إنتاج السلعة ص وتحصل على ما تحتاج إليه من السلعة س من الدولة أ. وليس من الصعب إثبات ذلك. فعلى الرغم من تفوق الدولة أ فى كلتا السلعتين فإن تفوقها فى السلعة س أكبر من تفوقها فى السلعة ص. فإذا افترضنا أن كل سلعة تباع فى داخل أى دولة طبقا لنفقة إنتاجها فى هذه الدولة (فيكون سعر السلعتين س، ص فى الدولة أ ١٠ جنيهات وخمسة جنيهات على التوالى، أى تتبادل السلعتان فى داخل الدولة أ بنسبة ١ س = ٢ ص، ويكون سعر السلعتين فى الدولة ب ٤٠ جنيها و١٠ جنيهات على التوالى فتتبادل السلعتان فى داخل الدولة ب بنسبة ١ س = ٤ ص) فإن أى معدل للتبادل الدولى يقع بين معدلى التبادل الداخليين يجعل التجارة بين الدولتين وتخصص كل من الدولتين فى إحدى السلعتين مفيدا لكل منهما.

فإذا افترضنا مثلا أن معدل التبادل الدولى كان ١ س = ٣ ص، كان التخصص والتجارة مفيدين لكلتا الدولتين، إذ تحصل الدولة أ على ثلاث وحدات من السلعة ص من الدولة ب بتكلفة تساوى تكلفة إنتاج وحدة واحدة من س، بينما كانت هذه الوحدات الثلاث من ص تكلفها من قبل $\frac{١}{٢}$ ١ س. وكذلك يتيح التخصص والتجارة الدولية للدولة ب أن تحصل على ما تحتاجه من السلعة س بتكلفة تساوى تكلفة إنتاج ٣ وحدات من ص لكل وحدة من س، بينما كانت الوحدة من س تكلفها من قبل (أى فى غياب التجارة) ما يعادل تكلفة ٤ وحدات من ص.

معنى هذا أن الشرط الضرورى والكافى لقيام التجارة بين دولتين (وتحقيق نفع من ورائها لكلتا الدولتين) هو أن تختلف النفقات النسبية لإنتاج السلع بين الدولتين، وليس من الضرورى أن تكون السلعة التى تصدرها دولة ما أقل نفقة منها فى الدولة التى تستوردها. بل من الممكن أن تكون النفقة أقل فى دولة عنها فى

أخرى، ولا تكون من مصلحة أيهما تصديرها أو استيرادها وذلك إذا تساوت النفقات النسبية، كما فى المثال الآتى:

	س	ص
أ	٥	١٠
ب	٢ ١/٢	٥

إذ سوف يتساوى معدل التبادل الداخلى فى الدولتين (١ ص = ٢ س) ولا يتصور أى معدل للتبادل الدولى يحقق مصلحة الدولتين فى نفس الوقت لو حدث وقامت التجارة بينهما.

هذا هو جوهر نظرية النفقات (أو المزايا) النسبية. ولابد أن هذا هو ما كان الأستاذ فيشر يشير إلى: (١) اتفاق كل الاقتصاديين على صحته (٢) دون أن يكون واضحا بذاته أو مجرد تحصيل حاصل. ولكنى أريد الآن أن أدحض كلا الزعمين، وسأبدأ بمحاولة دحض الزعم الثانى بأن أبين أن ما سبق هو فى الحقيقة مجرد تحصيل حاصل لا يمكن أن يشير المرء إلى أى طريقة لإثبات خطئه، إذ إن المقدمات تؤدى منطقيا، وبالضرورة، إلى النتيجة.

لبيان ذلك من المفيد أن نذكر أنه قبل أن يعرض ريكاردو نظريته فى النفقات النسبية بنحو نصف قرن، نشر الاقتصادى الفرنسى الشهير تيرجو (A. R. J. Turgot) كتابا يحتوى على نظرية فى الأسعار تذكّر المرء بشدة بنظرية ريكاردو هذه، ويصعب بشدة أن نتصور أنها لم تكن أحد مصادر الوحى لريكاردو فى نظرية النفقات النسبية.

قال تيرجو: لنفرض أننا بصدد شخصين أ، ب، وسلعتين س، ص، وأن التقدير الشخصى للسلعة س فى نظر الشخص أ هو:

١ س = ٢ ص (أى أن وحدة من س تساوى فى نظر أ وحدتين من ص)

بينما التقدير الشخصى للسلعة س فى نظر الشخص ب هو:

١ س = ٤ ص

فى هذه الحالة لابد أن يكون معدل التبادل لهاتين السلعتين بين هذين الشخصين معدلا يقع بين هذين التقديرين الشخصيين : أى لابد أن يقع بين ١ س = ٢ ص

و ١ س = ٤ ص

فإذا كان مثلا ١ س = ٣ ص ، فإن هذا المعدل يحقق مصلحة كلا الشخصين ويجعل التخصص والتبادل مفيدين لكل منهما . إذ من المفيد للشخص أ فى هذه الحالة أن يتخصص فى إنتاج س ويحصل على ما يحتاجه من ص من الشخص ب ، بأن يقدم له وحدة واحدة من س (التى فى نظره تساوى وحدتين من ص) ويحصل مقابلها على ٣ وحدات من ص . كذلك من المفيد للشخص ب أن يتخصص فى السلعة ص ويحصل على ما يحتاجه من س من أ بأن يقدم إلى أ ٣ وحدات من ص مقابل كل وحدة من س وهى تساوى فى نظره ٤ وحدات من ص .

من المفيد الآن أن نلاحظ الشبه الشديد بين النظريتين ، نظرية تيرجو فى الأسعار ونظرية ريكاردو فى التجارة الدولية ، بل أن نلاحظ أن المنطق فى الحالتين واحد ، إذ يكفى أن نستبدل « بالتقدير الشخصى » الذى يتكلم عنه تيرجو ، النسبة بين نفقتى إنتاج السلعتين فى نظرية ريكاردو ، وأن نستبدل بضرورة وقوع السعر (أو معدل التبادل) بين معدلى التقدير الشخصى ، الذى يقول به تيرجو ، ضرورة وقوع معدل التبادل الدولى بين معدلى التبادل الداخليين ، الذى يقول به ريكاردو .

ولا بد أن نلاحظ أن النتيجة فى الحالتين واضحة بذاتها ، إذ هى نتيجة لازمة منطقيا من المقدمات ، فإذا اختلف اثنان فى تقدير شىء بالنسبة لآخر ، أمكن (بل وأصبح من المفيد) أن يقوم التبادل بينهما بعد أن يتخصص كل منهما فى إنتاج الشىء الذى يقدّره تقديرا يقل عن تقدير الآخر له ، طالما كان معدل التبادل يقع بين التقدير النسبى لدى كلا الطرفين . هذه القاعدة صحيحة سواء كان هذان « الاثنان» شخصين أم دولتين ، وأيا كان أساس تقدير سلعة بالمقارنة بأخرى ، المنفعة الذاتية أم نفقة الإنتاج . وهى قاعدة تستمد صحتها من افتراض بسيط وبديهى ، وهو أن أى إنسان (أو دولة) يفضل أن يتخلى عن الأقل فى سبيل الحصول على الأكثر . القبول الشائع الذى تتمتع به نظرية النفقات النسبية مصدره إذن ، ليس أنها تكشف لنا عن

حقائق واقعية كانت غائبة عنا، بل إنها تستخلص نتيجة ضرورية منطقيا من افتراض بديهى .

ولكن هذا التشخيص لحقيقة نظرية النفقات النسبية لابد أن يثير مشكلة أخرى . ذلك أن ريكاردو وأتباعه من الاقتصاديين التقليديين، وكثيرين غيرهم من الاقتصاديين، قد استخدموا نظرية النفقات النسبية لتبرير سياسة حرية التجارة . إذ مادامت التجارة تحقق نفع جميع الأطراف فى كل حالة تختلف فيها النفقات النسبية فى دولة عن أخرى، فلماذا لا نترك التجارة حرة؟ فإذا كانت نظرية النفقات النسبية بديهية، ألا تكون سياسة حرية التجارة الدولية بديهية أيضًا؟ وإذا كانت سياسة حرية التجارة بديهية فلماذا يختلف عليها الاقتصاديون، فيتقبلها بعضهم ويدعو آخرون إلى تدخل الدولة بتقييد التجارة وفرض الحماية؟

حل هذه المشكلة، فيما يبدو لى، يكمن فى إدراك مدى التبسيط الذى تتسم به نظرية النفقات النسبية فى التجارة الدولية (وكذلك نظرية تيرجو فى الأسعار) . فكلاهما يكتفى بالكلام عن « قيمة» سلعة بالنسبة لأخرى، سواء كانت القيمة مستمدة من نفقة الإنتاج (كما فى نظرية النفقات النسبية) أم مستمدة من التقدير الشخصى بناء على المنفعة المستمدة من السلعة (كما فى نظرية تيرجو فى الأسعار)، دون التطرق إلى التساؤل عما إذا كانت هذه القيمة تعكس دائما حجم التضحية التى ينطوى عليها إنتاج السلعة، وعما إذا كانت هذه القيمة ستظل ثابتة أم يمكن أن تتغير مع مرور الزمن، وعما إذا كان التوسع فى إنتاج هذه السلعة ممكنا دائما أم يمكن أن يصبح أكثر صعوبة فى المستقبل أو مستحيلا، وعما إذا كان الحصول على كمية أكبر من السلع المتبادلة يمكن أن تصاحبه أضرار اجتماعية أو سياسية قد تجّب النفع الناتج عنه .

إن إثارة هذه الأسئلة (التى لا يثيرها العرض المبسط الذى عرض به ريكاردو، وتعرض بها عادة، نظرية النفقات النسبية) من شأنه أن يثير شكوكا مهمة حول جدوى سياسة حرية التجارة ومنفعتها . وإذا بنا، متى أثيرت هذه الأسئلة، قد نجد أنفسنا، أو بعضنا على الأقل، مضطرين لرفض سياسة حرية التجارة رغم تسليمنا ابتداء بسلامة المنطق الذى تقوم عليه نظرية النفقات النسبية . وفيما يلى سوف أتناول

هذه التعقيدات الأربعة التى ذكرتها، واحدا بعد الآخر، والتى يمكن أن تثار حول نظرية النفقات النسبية، وتجعل من الممكن للمرء أن يتحفظ على الدعوة إلى حرية التجارة أو يرفضها. ومن ثم يتضح خطأ الزعم الآخر بأن الاقتصاديين جميعا متفقون على صحة هذه النظرية.

فأولا: إن جزءا كبيرا من جاذبية سياسة حرية التجارة يقوم على الاعتقاد بأن حصول كل دولة على ما تحتاجه من سلعة ما، من أقدر الدول كفاءة فى إنتاج هذه السلعة، من شأنه أن يؤدى إلى تعظيم المنفعة العائدة على جميع الدول، إذ أنه يسمح بإشباع حاجات الجميع بأقل قدر من «التضحية» من الجميع. ذلك أن ارتفاع «الكفاءة» يمكن أن يؤخذ بمعنى انخفاض حجم «التضحية»، فالدولة الأكثر كفاءة من غيرها فى إنتاج سلعة ما هى دولة تستطيع أن تنتج الوحدة الواحدة من هذه السلعة بنفقة أقل، أى «بتضحية» أقل، سواء تمثلت هذه التضحية فى كمية أقل من العمل أو من رأس المال أو من الموارد الطبيعية أو منها جميعا. هذا هو معنى القول بأن تقييد التجارة ينطوى على «تبديد للموارد» (waste) إذ إن تقييد التجارة يؤدى إلى الاعتماد فى الحصول على سلعة ما على مصدر أقل كفاءة مما تتيحه حرية التجارة، ومن ثم الحصول عليها بنفقة أكبر، أى بالتضحية ببعض الموارد التى ما كان من الضرورى التضحية بها.

ولكن هذه التسوية بين الإنتاج «بنفقة أقل» وبين الإنتاج « بتضحية أقل» ليست دائما صحيحة، كما يتضح من الأمثلة الآتية:

(١) من الممكن أن تكون النفقة التى يتحملها منتجو سلعة ما فى الدولة أ أقل من النفقة التى يتحملها منتجو نفس السلعة فى الدولة ب، نتيجة لحصول المنتجين فى الدولة (أ) على دعم من الدولة، لا يحصل على مثله المنتجون فى الدولة (ب)، أو نتيجة إعفاء المنتجين فى الدولة (أ) من ضريبة يدفعها منتجو هذه السلعة فى الدولة (ب). إن حصول المنتجين على دعم أو إعفاءهم من ضريبة يخفض بالطبع من نفقة إنتاجهم، ومن ثم يخفض من حجم «التضحية» التى يتحملونها فى سبيل هذا الإنتاج، ولكنه لا يعنى تخفيضا فى النفقة أو التضحية التى يتحملها المجتمع ككل، إذ إن المجتمع (أو جزء منه) سيتحمل بالضرورة عبء الدعم الممنوح لسلعة ما أو

عبء الإعفاء من الضريبة التى يمنح لمنتجيها . يترتب على ذلك أن تخصص الدولة أ فى إنتاج هذه السلعة ، لمجرد انخفاض نفقة إنتاجها بهذا المعنى ، وتوقف الدولة ب عن إنتاج هذه السلعة لمجرد ارتفاع نفقة إنتاجها بنفس المعنى ، وحصول الدولة ب على ما تحتاجه من هذه السلعة عن طريق استيرادها من الدولة ، قد لا ينتج عنه أى تخفيض فى حجم التضحية الإجمالية التى تتحملها الدولتان مجتمعتين ، أو العالم ككل . ذلك أن «الكفاءة» التى تبدو الدولة أ وكأنها تتمتع بها هى كفاءة زائفة لا تنطوى على تخفيض حجم التضحية المبذولة فى الإنتاج .

(٢) قد يكون انخفاض نفقة إنتاج سلعة ما فى الدولة أ ، بالمقارنة بنفقة إنتاجها فى الدولة ب نتيجة قيام الدولة أ ، عبر مدة زمنية فى الماضى ، باستثمارات كبيرة ، عامة أو خاصة فى مشروعات البنية الأساسية التى تخدم إنتاج هذه السلعة ، من مشروعات الطرق والكهرباء أو التعليم والتدريب . . إلخ ، مما لم يتحقق فى الدولة ب ، ومن ثم ظلت نفقة إنتاج هذه السلعة أعلى فى الدولة ب منها فى الدولة أ . إن التقدير الحقيقى للتضحية التى ينطوى عليها إنتاج هذه السلعة فى الدولة أ يجب أن يتضمن ما سبق إنفاقه على مشروعات البنية الأساسية أو على الأقل على جزء من هذا الإنفاق ، إذ لولاه ما استطاعت الدولة أ إنتاج هذه السلعة بهذا القدر من الكفاءة . إن هذا الاعتبار (أى تحقق استثمارات فى البنية الأساسية فى الماضى فى دولة دون أخرى) لا يؤدى بالضرورة إلى القول بأن قيام التجارة بين الدولتين غير مفيد لهما معا ، أو إلى القول بأن سياسة حرية التجارة غير مرغوب فيها ، وإنما يؤدى هذا الاعتبار ، على الأقل ، إلى عدم المبالغة فى مزايا التجارة فى هذه الحالة ، إذ إن المكسب الصافى العائد من قيام الدولة الأكفأ بإنتاج السلعة ، لابد أن يطرح منه ما سبق أن تحملته هذه الدولة من تضحيات فى الماضى من أجل رفع مستوى الكفاءة فيها .

وثانيا : قد تكون النفقات النسبية فى دولتين على نحو يجعل قيام التجارة بينهما مفيدا على أساس تخصص إحداهما فى سلعة ما وتخصص الأخرى فى سلعة أخرى ، ويجعل تقييد التجارة بينهما سياسة ضارة ، ولكن قد يكون هذا النفع وهذا الضرر أمرًا مؤقتا فقط ، بحيث من الممكن أن نتصور حالة يكون تقييد التجارة فيها أكبر نفعا للجميع فى المدى الطويل . إذ فلنتصور حالة تكون فيها إحدى الدول قليلة

الكفاءة فى إنتاج سلعة ما، ولكنها ذات مستقبل واعد بتخفيض كبير فى النفقة وارتفاع الكفاءة إذا ما قامت باستثمارات معينة فى البنية الأساسية، أو فى التعليم أو التدريب، أو بمجرد زيادة حجم الإنتاج من هذه السلعة فتستفيد من مزايا الإنتاج الكبير . . إلخ. فى هذه الحالة قد يكون مستوى النفقات النسبية الآن مؤشراً سيئًا للكفاءة النسبية فى المدى الطويل، وتصبح المناداة بحرية التجارة طبقا للنفقات النسبية الحالية أكبر ضررا للعالم ككل من المناداة بتقييد التجارة، إذ سوف تحرم حرية التجارة العالم ككل من المكاسب المترتبة على استغلال فرص رفع الكفاءة فى دولة مؤهلة لذلك. لتأييد هذا يكفى أن نتصور حالة العالم لو استمعت ألمانيا أو الولايات المتحدة فى أواخر القرن الثامن عشر وأوائل القرن التاسع عشر، إلى نصيحة آدم سميث وريكاردو من ترك التجارة حرة على أساس حالة النفقات والكفاءة النسبية فى ذلك الوقت، بحيث تخصصت ألمانيا والولايات المتحدة فى إنتاج تلك السلع فقط التى لا تنتجها بكفاءة أكبر من كفاءة بريطانيا!

ثالثًا: إن مفهوم الكفاءة التى تقوم عليه نظرية النفقات النسبية (ومن ثم مبدأ حرية التجارة) مفهوم ضيق للغاية، إذ يحصر الكفاءة فى إشباع حاجة المستهلكين بأقل نفقة (أو تضحية) ممكنة. ولكن تحقيق الكفاءة بهذا المعنى قد يؤدى إلى التضحية بهدف آخر مهم وهو إنتاج أكبر قدر من السلع المرغوب فيها من الموارد الاقتصادية المتاحة للمجتمع. والتضحية بهذا الهدف تخفض من مستوى الكفاءة مثلما يخفضها استخدام موارد أكثر من اللازم فى إشباع حاجة المستهلكين.

لتوضيح ذلك لنفرض أن مصر، طبقًا لنظرية النفقات النسبية، لديها كفاءة تفوق كفاءة إنجلترا فى إنتاج القطن (أى أن مصر تنتج القطن بنفقة أقل من نفقة إنتاجه فى إنجلترا) بينما إنجلترا أكثر كفاءة من مصر فى إنتاج المنسوجات. ولنفرض أنه بناء على ذلك تخصصت مصر فى إنتاج القطن الخام واستوردت المنسوجات، وأن إنجلترا فعلت العكس، أى تخصصت فى إنتاج المنسوجات وصدرتها إلى مصر واستوردت منها القطن الخام، وهذا هو ما حدث بالفعل طوال فترة الاحتلال الإنجليزى لمصر (١٨٨٢ ـ ١٩٥٦). إن هذا التخصص من الجانبين قد أتاح بالطبع تحقيق الكفاءة بمعنى معين لكلتا الدولتين، وهو إشباع حاجة المستهلكين، فى البلدين، من القطن الخام والمنسوجات بأقل نفقة ممكنة، ولكن هذا التخصص من

جانب مصر فى القطن الخام خلق مشكلة لمصر، تفاقمت مع مرور الزمن وزيادة السكان، وهى أن مصر ليس لديها من الأراضى الزراعية ما يسمح بتشغيل الأعداد المتزايدة من الباحثين عن عمل، فى إنتاج القطن الخام، ومن ثم كان معنى استمرار مصر فى التخصص فى القطن والامتناع عن بناء صناعات جديدة تشغل هذه الأعداد المتزايدة من العمال، لمجرد أن إنجلترا أو غيرها أكثر كفاءة من مصر فى هذه الصناعات، كان معنى هذا اشتغال المزيد من العمال فى مصر بأعمال رثة، قليلة الإنتاجية، وبأقل من طاقتهم، وهذا هو ما أقصده بالتضحية بالكفاءة بمعنى إنتاج أكبر قدر من السلع المرغوب فيها من الموارد الاقتصادية المتاحة للمجتمع، ومنها قوة العمل. من الممكن جداً، فى هذا المثال، أن يكون من الأفضل لمصر أن تضحى بدرجة ما بمصلحة مستهلكى المنسوجات، الذين سيضطرون إلى شراء المنسوجات بثمن أعلى، إذا أنتجتها مصر بدلا من استيرادها من إنجلترا، فى سبيل خلق فرص للعمل أمام قوة العمل المتزايدة بدلا من اضطرارهم للاشتغال بأعمال أقل بكثير من طاقتهم.

رابعًا: نظرية النفقات النسبية لا تتكلم إلا عن النفقات الاقتصادية، بينما قد يؤدى تخصص دولة فى إنتاج سلعة ما، مهما كانت كفاءة هذه الدولة فى إنتاج هذه السلعة، إلى أضرار أو «نفقات» أخرى سياسية أو عسكرية أو ثقافية، يمكن تجنبها لو أخذت الدولة بسياسة تقوم على درجة أكبر من تنوع الإنتاج. ذلك أن هذا التخصص قد يحرم الدولة من تحقيق درجة ضرورية من الاكتفاء الذاتى فى إنتاج السلع الحربية التى تمكنها من الدفاع عن نفسها وتضمن لها الدرجة المرغوبة من الاستقلال السياسى. وقد يؤدى اعتمادها فى الحصول على بعض السلع الأساسية (كالغذاء مثلا) على دولة أجنبية إلى فقدان استقلالها السياسى إزاء هذه الدولة (كما حدث لمصر نتيجة اعتمادها المفرط على استيراد القمح الأمريكى). وقد يؤدى الاعتماد الكبير على السياحة، بحجة وجود ميزة نسبية للدولة فى هذا المجال، إلى أضرار اجتماعية وثقافية كان من المرغوب فيه تجنبها.

إن شيئًا كهذا هو ما كان يقصده الاقتصادى الألمانى فردريك ليست (F. List) عندما رد على دعوة الاقتصاديين التقليديين الإنجليز إلى حرية التجارة، بقوله: إن

الإنسان ليس فقط «مستهلكا»بل هو أيضًا «مواطن» له حاجات سياسية وثقافية إلى جانب حاجاته الاقتصادية.

من الممكن التعبير عن هذه النقطة بالقول بأن حجم التضحية التى تتحملها دولة ما فى سبيل إنتاج سلعة ما لا يقاس فقط بنفقة إنتاج هذه السلعة، بل لابد أن يضاف إليه ما قد يترتب على هذا الإنتاج من آثار خارجية سلبية (external diseconomies). هذه الآثار السلبية قد تكون مادية أو غير مادية، فردية أو اجتماعية. من بين هذه الآثار الخارجية السلبية مثلا ما يمكن أن يقترن به الإنتاج فى دولة ما دون غيرها من استغلال للعمال بدفع أجور بالغة الانخفاض لهم، أو تشغيل أطفال صغار السن، أو تشغيل العمال فى ظروف صحية سيئة.. إلخ. لا يجوز فى هذه الحالة الدفاع عن حرية التجارة والتغنى «بالكفاءة» التى ينطوى عليها التخصص وقيام التجارة الدولية لمجرد أن الدولة التى سوف تتخصص فى إنتاج السلعة تنتجها «بنفقة» أقل.



من الممكن أن نعبر عن هذه التحفظات الأربعة المتقدمة، على نظرية النفقات النسبية، بالقول بأنها كلها تنطوى على توسيع لمعنى الكفاءة بحيث لا يقتصر قياسها فقط على النفقة الاقتصادية التى يتحملها المستهلك الآن، بل تشمل أيضًا ما تحمله المجتمع فى الماضى من نفقات من أجل تخفيض النفقة الآن، وما يتحمله المجتمع الآن من تضحيات غير ما يتحمله المستهلك من نفقة، كالتضحية المتمثلة مثلا فى تقديم دعم للمنتجين أو المتمثلة فى ارتفاع مستوى البطالة أو التلوث أو فقدان الاستقلال السياسى، وكذلك ما يتحمله المستهلك والمجتمع ككل فى المستقبل من تضحيات نتيجة التخلى عن تنمية صناعات وأنشطة إنتاجية واعدة بازدياد الكفاءة مع مرور الزمن.

قد يتفق جميع الاقتصاديين حقًا على صحة نظرية النفقات النسبية طالما افترضنا أن «النفقة» المقصودة فيها تشمل كل صور النفقات والتضحيات الممكنة، فإذا فهمنا النفقة بهذا المعنى الشامل تبدو نظرية النفقات النسبية فعلا، بديهية يصعب تصور الخلاف حولها، وقد تصبح سياسة حرية التجارة بديهية بدورها وغير مثيرة للشك.

ولكننا متى ميَّزنا بين أنواع مختلفة من النفقات والتضحية، اقتصادية وغير اقتصادية، بعضها يعود على المستهلكين وبعضها يعود على المنتجين أو على المجتمع ككل، بعضها اقتصادى وبعضها غير اقتصادى، بعضها يتحقق فى الحاضر وبعضها تحقق فى الماضى أو سوف يتحقق فى المستقبل، فإن نظرية النفقات النسبية تفقد صفتها كبديهية وتحصيل حاصل، كما تفقد سياسة حرية التجارة إجماع الاقتصاديين، إذ قد يعلق بعضهم أهمية على بعض أنواع النفقات أو التضحيات أكبر مما يعلقه عليها الآخرون.

* * *

فى مقال نشر فى سنة ١٩٩٠ بعنوان: «حرية التجارة، أو المدمّر الكبير»(١) كتب دافيد موريس (David Morris):

«منذ سنوات قليلة كنت أتناول الغداء فى أحد المطاعم بمدينة سانت بول بولاية مينيسوتا بالولايات المتحدة، وبعد أن انتهيت من الطعام تناولت كيسا صغيراً من البلاستيك، كان موضوعا على المائدة، وفيه خلالة أسنان. كان الكيس مكتوبا عليه «اليابان» إشارة إلى البلد الذى صنعت فيه خلالة الأسنان. إن اليابان دولة فقيرة فى الخشب (الذى صنعت منه خلالة الأسنان) ولا تنتج البترول (الذى تصنع منه الأكياس البلاستيك)، ولكن لابد أن اليابان قد أصبحت على درجة من الكفاءة فى إنتاج هذا وذاك، فى اقتصادنا العالمى الحديث، أصبحت تبرر أن تقوم اليابان باستيراد قطع صغيرة من الخشب وبراميل من البترول، فتضع ما تصنعه بالأولى داخل ما تصنعه من الأخرى، وترسل الناتج إلى مينيسوتا فيصلها بعد أن يكون قد قطع فى الطريق نحو ٥٠ ألف ميل. لا داعى للقلق من ذلك، فنحن فى مينيسوتا قد رددنا على اليابان بالمثل. ففى مدينة هيبنج (Hibbing) بولاية مينيسوتا مصنع يقوم حاليًا بإنتاج سنوى قدره نحو بليون من العصى الصغيرة التى يستخدمها اليابانيون فى الأكل، والتى تستخدم مرة واحدة ثم تلقى فى سلة المهملات، ويصدر هذا

(١) وأعيد نشرها فى: David Morris: "Free Trade, the Great Destroyer" Ecologist 20 (5) ,1990. J. Mander and E. Goldsmith (eds.): The Case Against The Global Economy, Sierra Club Books, San Francisco, 1996. pp. 218-238.

المصنع إنتاجه إلى اليابان. طاف بذهنى هذا المنظر: باخرتان تتقابلان فى مياه الجزء الشمالى من المحيط الهادى، وكل منهما تسير فى عكس اتجاه الأخرى، إحداهما ذاهبة إلى اليابان وهى تحمل قطعا صغيرة من الخشب الذى تنتجه مينيسوتا، والأخرى ذاهبة إلى مينيسوتا وهى تحمل قطعا صغيرة من الخشب الآتى من اليابان. هذا هو منطق حرية التجارة».

الصورة مدهشة حقا وتثير بلا شك شيئا من السخرية. ولكن لماذا بالضبط؟ إن الأمر يبدو عقلانيا جداً فى نظر الاقتصادى الحديث المؤمن بنظرية النفقات النسبية، فما وجه السخرية فيه؟ أعتقد أن كل ما ذكرناه فى الصفحات السابقة من تحفظات على نظرية النفقات النسبية ينطوى على تفسير كاف لما قد نشعر به من دهشة (وربما السخرية أيضًا) من رؤية هذا المنظر. ذلك أن هذه العملية من الاستيراد والتصدير ربما بدت عقلانية تمامًا لو كان اختلاف النفقات النسبية بين اليابان ومينيسوتا فى إنتاج خلالات الأسنان والعصىّ الخشبية الصغيرة أخذ فى حسابه كل التضحيات التى بذلت فى إنتاج السلعتين، فى البلدين، سواء كانت تضحيات قديمة أم حديثة، تجرى فى الحاضر أو تتوقع فى المستقبل، وسواء كانت التضحية قد قام بها المستهلك أم المجتمع ككل فى كلتا الدولتين، وسواء كانت تضحية اقتصادية أم سياسية أم اجتماعية. لو كان اختلاف النفقات النسبية قد أُخذ فى حسابه كل هذا، ومن ثم لم يقرر المستهلك فى مينيسوتا استهلاك خلالات الأسنان الآتية من اليابان إلا بعد أن قارن بين كل هذه النفقات هنا وهناك، وكذلك لم يقرر المستهلك اليابانى استيراد العصى الخشبية المصنوعة فى مينيسوتا إلا بعد أن قارن بدوره بين كل النفقات بعناصرها المختلفة، لما كان هنالك أى شىء يدعو للدهشة أو السخرية من رؤية الباخرتين وهما تعبران المحيطات حاملتين هاتين السلعتين، كل فى طريقها. أما الدهشة والسخرية فالأرجح أن سببهما أن النفقات التى يجرى حسابها بالفعل، عند اتخاذ قرارات الاستيراد والتصدير، لا تنطوى إلا على جزء صغير جداً من النفقات الحقيقية التى يتحملها كل من المجتمع اليابانى ومجتمع مينيسوتا بسبب هذا التخصص وهذه التجارة الدولية.

الفصل الثالث عشر

تحليل النفقات والمنافع

- ١ -

من الموضوعات الحديثة نسبيا فى علم الاقتصاد، إذ لم ينتشر الاهتمام به إلا فى الستينيات من القرن العشرين، ذلك الموضوع المسمى « بتحليل النفقات والمنافع» (Cost/Benefit Analysis)، ويطلق عليه أيضًا اسم « تقييم المشروعات» (Project Evaluation). وحينما يكون المقصود بالنفقات والمنافع، النفقات والمنافع من وجهة نظر المجتمع ككل فإنه يسمى « بتحليل النفقات والمنافع الاجتماعية» (Social Cost/Benefit Analysis). هذا التحليل ينطوى على أسلوب فى الحكم على مشروع معروض للبحث، كإنشاء خزان أو مطار أو مصنع أو مد طريق أو شق قناة. . إلخ بما إذا كان مبررا أو غير مبرر. ويستخدم عادة فى وصف المشروع الذى ثبت أنه «مبرر» طبقا لهذا الأسلوب، وصف (Feasible) أى قابل للتنفيذ، ومن ثم يطلق أيضا على الدراسة التى تحتوى على هذا التحليل اسم «دراسة القابلية للتنفيذ» (Feasibility Study).

من الواضح أن لهذا النوع من التحليل علاقة وثيقة « بالتخطيط»، ففى الحالين يجرى تقييم بعض أوجه النشاط الاقتصادى المقترحة للحكم على صلاحيتها أو عدم صلاحيتها، ولكن بينما يستخدم لفظ التخطيط عادة للإشارة إلى هذا التقييم والتحليل عندما يتعلق بمختلف أوجه النشاط فى المجتمع ككل، يستخدم تعبير «تحليل النفقات والمنافع» أو «تقييم المشروعات» أو «دراسة القابلية للتنفيذ» عندما يتعلق بمشروع واحد. فإذا كان الأول «تخطيطا» للاقتصاد القومى، فإن الثانى «تخطيط» لمشروع واحد. ويلاحظ أنه بينما فقد النوع الأول من التقييم والتحليل

كثيراً مما كان له من مكانة فى الخمسينيات والستينيات من القرن العشرين، زاد الاهتمام بالنوع الثانى، أى بتحليل النفقات والمنافع للمشروع الواحد، وانتشر استخدامه منذ ذلك الوقت.

والفكرة الأساسية التى يقوم عليها تحليل النفقات والمنافع فكرة بسيطة للغاية، إذ تتلخص فى أنه للحكم بصلاحية أى مشروع يجب حصر كل نفقاته، بمختلف أنواعها، وتقييمها بالأرقام، وجمعها، وحصر كل المنافع التى يمكن تحقيقها منه، بجميع أنواعها، وتقييمها بالأرقام، وجمعها، ثم مقارنة مجموع النفقات بمجموع المنافع، فإذا زادت المنافع على النفقات اعتبر المشروع مبررا.

فإذا كان المطروح للبحث عدداً من المشروعات، ولا تكفى الموارد المتاحة لتنفيذها جميعا، بل لا بد من اختيار الأصلح من بينها، كان من الضرورى تقدير «معدل العائد» (Rate of Return) لكل منها، وهو نسبة زيادة المنافع على النفقات، ويتم اختيار المشروع الذى يحقق أعلى معدل للعائد.

إن النفقات والمنافع يمكن بالطبع أن يجرى حسابها من وجهة نظر صاحب المشروع، إذا كان فرداً أو مجموعة من الأفراد، أو من وجهة نظر المجتمع ككل، إذا كان المجتمع هو الذى يتحمل نفقاته. وفى الحالة الأولى يسمى معدل العائد، معدل العائد المالى (Financial Rate of Return) وفى الثانية يسمى معدل العائد الاجتماعى (Social Rate of Return).

إن فكرة تحليل النفقات والمنافع، تبدو لأول وهلة فكرة بريئة ومقنعة، وربما بدت أيضًا سهلة التنفيذ. ولكن الحقيقة أنها لا بالسهلة ولا بالبريئة. فتنفيذها يكتنفه الكثير من الصعوبات والمشاق، ولا يمكن إتمامه إلا إذا اتخذت قرارات تنطوى على التحيز لمصالح دون أخرى. ومهما اتخذت النتيجة النهائية صورة محايدة لها سمة العلم والموضوعية فإنها فى الحقيقة، لا بد أن تعكس تفضيلات معينة تستند لا إلى العلم بل إلى الميول الخاصة والأهواء. وسوف نستعرض فيما يلى بعض الصعوبات التى تكتنف إجراء تحليل النفقات والمنافع، ثم نتطرق إلى ما ينطوى عليه من تحيزات.

-٢-

أما عن الصعوبات فنلاحظ :

أولاً: أن كثيرا من النفقات التى تتطلبها إقامة المشروع وكثيرا من المنافع التى يحققها لا يمكن قياسه بدقة، بل قد لا يكون من المتصور التعبير عنه تعبيرا رقميا إلا على نحو جزافى للغاية. انظر مثلا إلى مشروع لشق طريق جديد أو توسيع طريق قديم. قد يكون من الممكن إعطاء تقدير رقمى، ولو تقريبى، للمنفعة العائدة من هذا المشروع فى صورة زيادة سرعة الانتقال وتخفيض نفقات نقل البضائع والركاب، ولكن ماذا عن النفع العائد من ورائه المتمثل فى تقليل عدد الحوادث والإصابات؟ بكم تقدر حياة شخص أدى بناء الطريق أو توسيعه إلى إنقاذه من الموت؟ وبكم يقدر الضرر المتمثل فى صورة تخفيض المساحات الخضراء والحقول التى حل محلها الطريق؟ كذلك قد يكون من الممكن إجراء تقدير تقريبى للمنافع المتولدة من إنشاء مطار أو زيادة كفاءته، فى صورة تخفيض ساعات السفر وتوفير الوقت للمسافرين، ولكن ماذا عما سيترتب على المطار الجديد من ضوضاء تزعج أهل المنطقة المحيطة به؟ إن مشروعا لتوفير مياه نقية للشرب فى قرية كانت محرومة منها لابد أن يزيد الإنتاجية نتيجة رفع مستوى الصحة، ولكن لاشك أن ارتفاع مستوى الصحة له من المنافع ما يزيد على مجرد زيادة الإنتاجية، فكيف يمكن تقدير هذه المنافع؟

أو فلنفرض أننا استطعنا تقدير المنافع والنفقات التى تترتب على إنشاء مصنع فى مدينة ما خلال الفترة القصيرة التالية لإنشائه، فماذا عن المنافع والنفقات التى لا تظهر إلا بعد مرور وقت طويل؟ ذلك أن إنشاء هذا المصنع، إلى جانب المصانع الأخرى التى بنيت قبله فى نفس المدينة أو ستبنى بعده، لابد أن يؤثر فى نوعية الحياة فى المدينة، بما يسهم به من زيادة التلوث أو الضوضاء أو الحوادث أو الازدحام، مما لابد أن يظهر فى أى حساب شامل للتكاليف، كما أن هذا التدهور فى نوعية الحياة قد يدفع المزيد من السكان إلى السكنى فى الضواحى مما يترتب عليه نفقات إضافية

(كزيادة نفقات الانتقال) . من ناحية أخرى قد يكون لهذا كله منافع إضافية ، كما إذا أدت زيادة حجم السكان فى المدينة ، نتيجة زيادة مصانعها ، إلى الارتقاء بمستوى المدينة الثقافى . . إلخ . إن مثل هذه النفقات والمنافع غير المباشرة التى قد تتحقق تدريجيا عاما بعد عام قد يكون من الصعب جداً تقديرها بل وحتى التنبؤ بها .

ثانيًا: أن كثيراً من القيم النقدية السائدة فى السوق والتى قد تستخدم لتقدير النفقات والمنافع كثيراً ما تكون مضللة إذ قد لا تعكس الحجم الحقيقى للضرر أو النفع .

فمثلا قد ينطوى استخدام مستوى الأجر السائد لحساب نفقة العمل على مبالغة فى تقدير قيمة العمل ، أى المبالغة فى تقدير ما يتحمله المجتمع من تضحية باستخدام عدد من العمال فى هذا المشروع الذى يجرى تقييمه . فإذا كان المجتمع يعانى من انتشار البطالة ، فإن استخدام عدد من العمال المتبطلين فى هذا المشروع قد لا يمثل أى تضحية من جانب المجتمع ، إذ لو لم يشتغل العمال فى هذا المشروع لكان مصيرهم استمرار تبطلهم .

كذلك إذا استخدم سعر الصرف الرسمى فى حساب نفقات (أو منافع) مشروع ما ، أى فى تحويل قيمة العملة الأجنبية التى يحتاجها المشروع للإنتاج ، أو التى يجلبها المشروع عن طريق تصدير إنتاجه ، إلى كمية من العملة الوطنية ، فقد ينطوى هذا على تقدير النفقات والمنافع بأقل أو أكثر من قيمتها الحقيقية ، وذلك إذا كان سعر الصرف الرسمى المستخدم يقدر العملة الوطنية بأقل أو أكثر من قيمتها الحقيقية . ذلك أن تضحية المجتمع بالتخلى عن هذه الكمية من العملة الأجنبية أو النفع الذى يعود على المجتمع بالحصول على كمية منها ، قد يكونان أقل أو أكبر مما يدل عليه سعر الصرف الرسمى .

من الممكن أيضًا أن يكون سعر الفائدة السائد فى السوق أقل أو أكثر من القيمة الحقيقية لرأس المال ، إذ قد يكون مقدار ما يتحمله المجتمع من تضحية باستخدام حجم معين من المدخرات فى مشروع ما ، أكبر أو أصغر مما يدل عليه سعر الفائدة السائد .

لعلاج هذا العيب يقترح عادة استخدام ما يسمى بأسعار الظل (Shadow

(Prices) والمقصود بهذا: أن تستخدم القيم «الحقيقية» للعمل أو العملات الأجنبية أو رأس المال كبديل للأجر أو سعر الصرف أو سعر الفائدة السائد، كلما كانت هذه الأخيرة لا تمثل قيمة التضحية الحقيقية التى يتحملها المجتمع. ولكن تقدير هذه «التضحية الحقيقية» كثيرا ما يكون أقرب إلى التخمين أو التقدير الجزافى منه إلى اكتشاف لحقيقة الأشياء.

ثالثًا: أن المنافع والنفقات التى ينطوى عليها مشروع ما نادرا ما تتحقق فى وقت واحد، بل الغالب أن تتكون من «تيار» (stream) من المنافع أو النفقات التى تتحقق عبر فترة زمنية ممتدة، فيتطلب تنفيذ المشروع كميات مختلفة من الإنفاق موزعة على عدد من السنين، وكذلك تتحقق المنافع التى يجلبها المشروع عبر عدة سنوات تالية لإتمام تنفيذه. وعندما يراد جمع النفقات كلها لا يمكن أن تعامل النفقة التى تدفع الآن معاملة النفقة التى تدفع بعد عدد من السنوات، إذ إن عبء الإنفاق الحالى أكبر من عبء الإنفاق المؤجل. وكذلك فيما يتعلق بالمنافع، إذ إن المنفعة التى تتحقق بعد عدد من السنوات أقل قيمة من المنفعة التى تتحقق الآن. لا يجوز إذن جمع كميات من الإنفاق ولا جمع كميات من المنافع الموزعة على عدد من السنوات إلا بعد تحويلها كلها إلى قيمة ذات بعد زمنى واحد، وفى العادة تحول كلها إلى القيمة الحاضرة (Present Value) باستخدام سعر للخصم (Rate of Discount) يمثل درجة تفضيل المجتمع للقيمة الحاضرة على القيمة المؤجلة، وهو ما يسمى أيضًا بمعدل التفضيل الزمنى (Rate of Time Preference). واختيار سعر الخصم الملائم، (أو معدل التفضيل الزمنى الملائم) قرار يشوبه بدوره الكثير من التخمين والتحكم.

-٣-

على أن الأهم من الصعوبات التى تعترض التقييم الدقيق للمنافع والنفقات، ما يكتنف أى تقييم للمنافع والنفقات من تحيزات. ولتوضيح ذلك من المفيد أن نعود إلى الأصل التاريخى لهذا التحليل.

إن الأب الروحى لتحليل المنافع والنفقات هو بلا شك المفكر الاجتماعى

والقانونى البريطانى جيريمى بنثام (Jeremy Bentham) مؤسس مذهب المنفعة (Utilitarianism) الشهير، والذى كان له أثر كبير على الاقتصاديين التقليديين التالين على آدم سميث، وعلى الأخص جون ستيوارت ميل (J.S. Mill)، الذين دافعوا عن سياسة الحرية الاقتصادية باستخدام مبدأ المنفعة، واتبعوا بنثام فى سخريته القاسية من أصحاب المذهب الطبيعى (Physiocrats) الذين حاولوا الدفاع عن نفس السياسة بالاستناد إلى أنها تتفق مع «الطبيعة الإنسانية». جاء بنثام فقال: إن المعيار الوحيد المقبول للحكم على أى سلوك، من الناحية الأخلاقية، هو المنفعة الصافية التى تترتب عليه، كما أن هذا المعيار هو أفضل وسيلة لتقييم القواعد القانونية والسياسات الاقتصادية. أما القول بأن سلوكا ما هو السلوك الذى يتفق مع «طبيعة الإنسان»، أو تبرير سياسة اقتصادية بأنها تتفق مع «النظام الطبيعى» أو «حقوق الإنسان الطبيعية» فليسا أكثر من «لغو فاحش من القول» (nonsene upon stilts). لقد اعتبر بنثام مذهبه القائم على مبدأ المنفعة، بعكس مذهب الطبيعيين القائم على ما أسموه بالنظام الطبيعى أو الحقوق الطبيعية، مذهبا علميا على أساس أن تحقق المنفعة أو عدم تحققها شىء يمكن التدليل عليه بالرجوع إلى الواقع، بينما ليس هناك من وسيلة للتدليل على اتفاق سلوك أو سياسة ما مع ما يسمى «بالنظام الطبيعى» أو مخالفتهما له.

قال بنثام: إن الإنسان يخضع فى حياته لسيدين (masters)، هما المتعة - (pleas ure) والألم (pain)، وأن الإنسان يمضى فى حياته ساعيا لتحقيق المتعة وتجنب الألم. وبينما يمكن اعتبار المتعة منفعة إيجابية، يمكن اعتبار الألم منفعة سالبة. وبينما يحاول الفرد أن يعظم الفرق بين مجموع ما يحصل عليه من منافع إيجابية ومنافع سلبية، يجب على أى إجراء اجتماعى (قانونيا كان أو سياسيا أو اقتصاديا) أن يراعى تعظيم الفرق بين المنافع الإيجابية والسلبية التى تعود على المجتمع ككل. وبهذا المبدأ يمكن الحكم بما إذا كانت قاعدة قانونية أو سياسة اقتصادية أو إجراء سياسى، مبررة أو غير مبررة. ويلخص بنثام الهدف الذى يجب أن يسعى إليه أى عمل قانونى أو اقتصادى أو سياسى فى العبارة الشهيرة الآتية:

(the greatest happiness for the largest number).

* * *

من السهل أن نتبين كيف كان هذا المبدأ البسيط هو المصدر الذى نبعت منه فكرة تحليل النفقات والمنافع. فهذا التحليل بدوره يحاول تقييم أى عمل أو إجراء بالمقارنة بين ما يحققه من منافع إيجابية وسلبية، ويعتبره مبرراً إذا زادت منافعه الإيجابية على منافعه السلبية، ويقول بتفضيل عمل على آخر، إذا زادت المنافع الصافية للأول على الثانى. ولكن من السهل أيضًا أن نتبين أن كلا من مبدأ المنفعة كما شرحه بنثام، وتحليل النفقات والمنافع كما يمارس اليوم يتجاهلان، (أو على الأقل يحاولان أن يقللا من أهمية) الحقيقة الآتية: وهى أن أى تطبيق لهذا المبدأ (أو لهذا التحليل) فى الواقع لابد أن ينطوى بالضرورة على تحيزات نادرا ما يعترف بها القائم بالتطبيق، ولكنها تكفى لتحويل مبدأ أو تحليل لهما مظهر العلم إلى مجرد تعبير عن مصالح معينة. قد تكون هذه المصالح فردية أو طبقية أو قومية.. إلخ، ولكنها فى جميع الأحوال تفقد المبدأ والتحليل ما يبدو لهما لأول وهلة من موضوعية.

دعنا نلاحظ أولاً، التحيز الناتج من الحقيقة التى سبق أن ذكرتها من أن كثيراً من المنافع والنفقات غير قابلة للقياس. هذه الصفة (عدم القابلية للقياس) قد ترجع إلى طبيعة الظاهرة (أى النفقة أو المنفعة)، كما لو كانت النفقة أو المنفعة تتعلق بالمشاعر والعواطف لا بتكلفة مالية، ككثير من التضحيات الناتجة عن تلوث البيئة أو التعدى على الطبيعة أو المساس بالعلاقات العائلية، أو بإفساد العلاقات الاجتماعية، وكثير من المنافع الناتجة عن إثارة مشاعر إيجابية تحفز على نهضة المجتمع، أو تقوى العلاقات العائلية والاجتماعية، أو تشيع الاطمئنان على المستقبل أو تقلل من التوتر النفسى.. إلخ. من الواضح أن مثل هذه الآثار الإيجابية والسلبية الناتجة عن مشروع ما قد تكون كثيرة ومتشعبة، وقد يصعب حصرها ناهيك عن قياسها. وهى برغم صعوبة قياسها قد تكون على درجة عالية من الأهمية بحيث يمكن أن تفوق تلك الآثار القابلة للقياس. فالقابلية للقياس ليست دائما مؤشرا جيدا لدرجة الأهمية، فقد يسهل قياس آثار قليلة الأهمية ويصعب قياس آثار بالغة الأهمية.

ولكن معظم ممارسى تحليل النفقات والمنافع، مثل معظم أتباع مذهب بنثام، يتكلمون ويمارسون تحليلاتهم وكأن كل الآثار المترتبة على السلوك أو المشروع المراد تقييمه، قابلة للقياس، إذ إن الاعتراف بصعوبة أو استحالة القياس يضعف إلى حد كبير من مبدأ المنفعة ومن تحليل النفقات والمنافع، ويقلل من جاذبيته. فأصحاب

مذهب المنفعة وتحليل النفقات والمنافع لا يقررون فقط مذهبا نظريا، وإنما يزعمون قابلية المذهب والتحليل للتطبيق، ويعلقون عليه أهمية عملية. وصعوبة واستحالة القياس لابد أن تقلل من مجال التطبيق ومن الأهمية العملية لكل منهما.

لا مفر، والحال كذلك، من الالتجاء إلى تجاهل بعض الآثار (الإيجابية والسلبية) التى يصعب أو يستحيل قياسها على افتراض أنها قليلة الأهمية، إما بعدم ذكر هذه الآثار أصلا، أو بالزعم صراحة بأنها قليلة الأهمية دون أن تكون فى الحقيقة كذلك. وهكذا ما أكثر الأمثلة الواقعية لتحليل النفقات والمنافع التى تتجاهل الآثار المعنوية والنفسية على أمل ألا يلتفت إليها أحد، أو على أمل أن يظن من يلتفت إليها أنها، من حيث إنها غير قابلة للقياس، لا يمكن أن تكون مهمة. وتكون النتيجة أن يعلن أصحاب تحليل النفقات والمنافع حصيلة تحليلهم فى صورة رقمية، تحظى بسبب ذلك بما تحظى به عادة البحوث التى تستخدم أسلوبا رياضيا وإحصائيا، من احترام وتبجيل، باعتبارها بحوثا «موضوعية وعلمية»، بينما تكون قد سقطت من التحليل اعتبارات على قدر كبير من الأهمية، كان من الممكن أن يؤدى الالتفات إليها إلى نتيجة مختلفة تمامًا.

ثانيًا: لنفرض أن هناك طريقة لقياس كل الآثار الإيجابية والسلبية لمشروع ما، معنوية ونفسية كانت أم مادية. إن هذا لا يكفى للزعم بأن من الممكن جمع كل الآثار الإيجابية بعضها إلى بعضها، وجمع كل الآثار السلبية، وطرح هذه من تلك. قد يكون من الممكن أن أقارن بين ما أشعر به من ألم من إهانة لحقت بى وبين ما أشعر به من ألم لفقد شخص عزيز علىّ، فأقول: إن الأول أقل من الثانى، ولكن كيف تتأتى إضافة هذا الألم أو ذاك إلى خسارة مالية لحقت بى، أو أن أطرح هذا الألم من مكسب مالى حققته من وراء نفس الواقعة التى سببت لى الألم؟ إنى أزعم أن هذا مستحيل، والتعبير عن نتيجة مثل هذا الجمع أو مثل هذا الطرح بقيمة نقدية هو تعبير تحكمى وجزافى ومن ثم غير مقبول. لنفرض مثلا أن إقامة مشروع اقتصادى معين فى دولة ما يجلب لهذه الدولة ربحا ماديا، ولكنه يضعف من درجة استقلال هذه الدولة فى مواجهة دولة أخرى. كيف يمكن لى أن أعبر عن «النتيجة الصافية» لهذا المشروع وأن أحكم، بناء على هذه «النتيجة الصافية»، بما إذا كان المشروع صالحا أو غير صالح، مقبولا أو غير مقبول؟ لابد فى هذه الحالة أن يصدر

الحكم بالتقييم بناء على مشاعر لا يمكن التعبير عنها رقميا، بتغليب بعض الاعتبارات على غيرها.

وقل مثل هذا عن تقييم مشروع يحتاج إلى التضحية بكمية معينة من الصلب، وعدد معين من ساعات العمل، وكذلك التضحية بعدد من الأرواح. كيف يمكن جمع هذه التضحيات بعضها إلى بعض للوصول إلى القيمة الإجمالية «لنفقات المشروع»، ثم طرحها مما يجلبه المشروع من إيرادات؟ أو عن مشروع سياحي يجلب كميات من العملات الصعبة، ولكنه يتطلب هدم بناء تاريخي يعتبر جزءا من تراث الأمة. كيف يمكن اتخاذ قرار في هذه الحالة بناء على طرح قيمة «النفقات» من قيمة «المنافع»؟

أظن أن معنى كهذا كان من بين ما قصده الأديب الروسي باسترناك في روايته الشهيرة «الدكتور جيفاجو». ففي حوار بين جيفاجو وهو شاعر، وبين شقيقه العضو البارز والنشط في الحزب الشيوعي، حيث يحاول الأخير أن يبرر قيام الثورة بحرمان البعض من حرياتهم بالقول: إن هذا ثمن زهيد، أو تكلفة بسيطة، يجب أن يقبل دفعها عن طيب خاطر في سبيل نجاح الثورة في توفير المطالب الأساسية للكادحين. فيحتج جيفاجو بأن حقه في التعبير عن نفسه بكتابة الشعر، لا يمكن أن يعوضه أي مكسب مادي.

ثالثًا: إن تحليل النفقات والمنافع لابد بالضرورة، من أجل الوصول إلى نتيجة صافية للمقارنة بين الجانبين، أن يسمح بالمقارنة بين منافع تعود على أكثر من شخص ونفقات يتحملها أكثر من شخص، وهذا يثير مشكلة مهمة تتعلق بجواز أو عدم جواز جمع وطرح المنافع، الإيجابية أو السلبية، التي تعود على شخصين مختلفين.

تصور مثلا مشروعا بإنشاء نافورة في حيّ لا يسكنه إلا الأثرياء، وممول بضريبة يقع الجزء الأكبر من عبئها على الفقراء من سكان حيّ آخر، كيف يمكن أن نطرح النفقات في هذه الحالة، التي يتحملها الفقراء، من المنافع التي تعود على أشخاص آخرين كلهم أو معظمهم من الأثرياء؟

لقد اقترح البعض كحل لهذه المشكلة استخدام طريقة الأوزان (weights)

لترجيح بعض المنافع والنفقات بالمقارنة بغيرها، فيضرب كل رقم يمثل منفعة أو نفقة في وزن (weight) معين، يمثل درجة الأهمية التي يوليها المسئولون عن المشروع على هذه المنفعة أو النفقة، وذلك قبل جمع كل المنافع والنفقات والمقارنة بينها. والمثال التالي يوضح المقصود بهذه الطريقة:

المنافع القومية = $م_{١} و_{١} + م_{٢} و_{٢} + م_{٣} و_{٣}$

النفقات القومية = $ن_{١} و_{١} + ن_{٢} و_{٢} + ن_{٣} و_{٣}$

في هاتين المعادلتين تمثل $م_{١}$، $م_{٢}$، $م_{٣}$ منافع تعود على ثلاث شرائح اجتماعية مختلفة، متفاوتة في الثراء.

وتمثل $ن_{١}$، $ن_{٢}$، $ن_{٣}$ نفقات تعود على نفس الشرائح الاجتماعية السابقة.

أما $و_{١}$، $و_{٢}$، $و_{٣}$ فتمثل الأوزان التي يقرر المسئولون عن المشروع إعطاءها للمنافع والنفقات المختلفة والعائدة على الشرائح الاجتماعية المختلفة. فإذا كانت الشريحة الاجتماعية (١) هي أفقر الشرائح مثلا، وأراد المسئولون إعطاء أهمية خاصة لما يصيب هذه الشريحة من نفع ولما تتحمله من نفقات، أعطيت هذه الشريحة وزنا أكبر مما يعطى للشريحتين الأخريين، ومن ثم تصبح $و_{١}$ أكبر من $و_{٢}$ وهذه أكبر من $و_{٣}$.

باستخدام هذه الأوزان يمكن القول بأن النتيجة النهائية للمقارنة بين المنافع والنفقات القومية تعكس القيمة «الحقيقية» لهذه المنافع أو النفقات، أو على الأقل تعكس التقييم «الحقيقي» من جانب المجتمع (أو من جانب المسئولين عن المشروع) لمنافع ونفقات المشروع، ومن ثم تصبح النتيجة النهائية للمقارنة ممثلة لدرجة الجدارة الحقيقية للمشروع.

هذه الطريقة قد يؤدي تطبيقها إلى نتائج معقولة في بعض الحالات، ولكن من الممكن أن نتصور حالات لا يكون فيها تطبيقها مفيداً، بل قد تكون النتيجة أقرب إلى التضليل منها إلى التنوير. إذ فلنتأمل الحالة الآتية:

	المشروع (أ)		المشروع (ب)		المشروع (جـ)	
	الأغنياء	الفقراء	الأغنياء	الفقراء	الأغنياء	الفقراء
الأوزان	١	٢	١	٢	١	٢
المنافع الصافية قبل وزنها	٢	١٠	٢٠	١	٢٦	-٢
المنافع الصافية بعد وزنها	٢	٢٠	٢٠	٢	٢٦	-٤
مجموع المنافع الصافية للمجتمع ككل بعد وزنها	٢٢		٢٢		٢٢	

فى هذا المثال لدينا ثلاثة مشروعات المطلوب المقارنة بينها لاختيار أكثرها جدارة. كل من المشروعات الثلاثة يؤثر إيجابا وسلبا فى الأغنياء والفقراء، ويقرر المسئولون أن تعطى أوزان للآثار التى تلحق الفقراء هى ضعف الأوزان التى تعطى للآثار التى تلحق الأغنياء (من باب رعاية مصالح الفقراء بدرجة أكبر)، وهذا هو ما يمثله الصف الأول فى الجدول السابق. أما الصف الثانى فيحتوى على صافى المنافع (بعد طرح النفقات) العائدة على الأغنياء والفقراء من كل من المشروعات الثلاثة. فيظهر مثلا أن الأغنياء سيصيبهم أكبر نفع (٢٦) من المشروع الثالث، بينما يحقق الفقراء ضرراً صافيا من هذا المشروع (-٢). أما الصف الثالث فهو حاصل ضرب الصف الثانى فى الأوزان، والصف الرابع يحتوى على حاصل جمع أو طرح المنافع الصافية العائدة على الأغنياء والفقراء.

من الواضح أن المشروعات الثلاثة تختلف فيما بينها اختلافًا كبيرا من حيث

حجم الآثار (الإيجابية والسلبية) التى تولدها، إذا صرفنا النظر عن الأوزان. فالمنافع الصافية للمشروع الثالث (جـ) هى ضعف المنافع المتولدة من المشروع الأول (أ)، كما أن الآثار التوزيعية تختلف أيضًا اختلافا كبيرا بين المشروعات الثلاثة، فالمشروع الأول (أ) ينفع الفقراء أكثر بكثير مما ينفع الأغنياء، بعكس المشروع الثالث (جـ)، ويحتل المشروع الثانى (ب) منزلة بين المنزلتين. ومع ذلك فإن استخدام الأوزان يحول المشروعات الثلاثة إلى منزلة واحدة، إذ يصبح مجموع المنافع الصافية للمجتمع ككل بعد استخدام الأوزان (٢٢) لكل من المشروعات الثلاثة.

من الواضح أن الحس السليم لابد أن يؤدى بنا إلى الشعور بعدم الارتياح لاعتبار هذه المشروعات الثلاثة متساوية من حيث الجدارة رغم اختلافها الكبير فيما تحدثه من آثار على الفقراء. إذ كيف ننظر بعين المساواة إلى مشروع يحقق للفقراء عشرة أمثال ما يحققه للأغنياء من نفع (المشروع أ)، ومشروع آخر يزيد الأغنياء ثراء بدرجة ملحوظة ويزيد الفقراء فقرا (المشروع جـ)؟

إن السبب الذى أدى إلى هذه النتيجة غير المقبولة هو بلا شك الخلط بين اعتبارين كان من الواجب الفصل بينهما، وهما اعتبار النمو أو زيادة الثروة، واعتبار العدالة أو تصغير حجم الفجوة بين الطبقات. فقد سمحت هذه الطريقة (طريقة استخدام الأوزان) للآثار التنموية بالطغيان على الآثار المتعلقة بالعدالة فى بعض الأحيان، أو بالعكس، سمحت لاعتبارات العدالة بأن تمحو أو تخفض من الآثار التنموية. والأفضل، على الأرجح، هو الإبقاء على الاعتبارين منفصلين، فنبرز الآثار التنموية وحدها، مع السماح لأنفسنا باتخاذ ما نشاء من قرارات بناء على اعتبارات العدالة، أو بناء على اعتبارات التنمية، أو بناء على كلا النوعين من الاعتبارات، أى أن نطلق العنان لتحيزاتنا دون أن نتظاهر بعكس ذلك، أى دون أن نتمسح بثياب العلم، وكأن الأمر يتعلق بحكم موضوعى أملاه الواقع المجرد عن الأهواء.

من الأمثلة الأخرى على صعوبة حل مشكلة التوزيع بالاعتماد على الأرقام، صعوبة اختيار رقم يعبر عن درجة تفضيل المجتمع للحاضر على المستقبل، أو ما يسمى بمعدل التفضيل الزمنى (Rate of Time Preference). ففى مجتمع ينقسم إلى طبقات تتفاوت تفاوتا كبيرا فى مستوى الدخل والثروة، يصعب جدًا الزعم بأن

ثمة رقما واحدا يمثل درجة تفضيل المجتمع ككل للحاضر على المستقبل. فمن البديهى أن قدرة الثرى على الانتظار أكبر من قدرة الفقير، وأن حرمان الفقير من مبلغ من المال الآن قد لا يعوضه أى مبلغ من المال فى المستقبل، مهما كان هذا المبلغ كبيرا، إذ لو لم يحصل الفقير الآن على ما يوفر له طعامه فقد لا يكون له مستقبل على الإطلاق. بعبارة أخرى: إن معدل التفضيل الزمنى لدى الثرى قد يكون ١٠٪ مثلا (بمعنى أن مائة جنيه الآن فى نظر الثرى قد تساوى ١١٠ جنيهات بعد سنة) بينما قد يكون معدل التفضيل الزمنى لدى الفقير لا نهائيا، أى أن مائة جنيه الآن فى نظر الفقير قد لا يكفى لتعويضه عنها أى مبلغ قد يحصل عليه بعد سنة. فى مثل هذه الحالة كيف يمكن الزعم بأن أى معدل للتفضيل الزمنى يعبر تعبيرا حقيقيا عن قيمة المنافع الصافية التى سيحققها أى مشروع فى المستقبل لمجتمع منقسم إلى طبقات، بالمقارنة بما يحققه اليوم من منافع؟

هذه التحيزات كلها التى ينطوى عليها تحليل النفقات والمنافع، تتضمن ميلا إلى التعامل مع الإنسان على نحو لا يصلح إلا للتعامل مع الجماد. فهذا التحليل يفترض أن مكاسب الإنسان وخسائره (المعنوية والمادية على السواء) قابلة للقياس، وهو افتراض قد يصلح للتعامل مع الجماد ولكنه لا يصلح دائما للتعامل مع الإنسان. وهذا التحليل يفترض أن من الممكن جمع هذه المكاسب والخسائر وطرح بعضها من بعض، وهذا غير ممكن دائما. والإنسان ليس قابلا للتجزئة بنفس درجة قابلية الجماد للتجزئة، كما أن الناس ليسوا وحدات متجانسة ومتشابهة بنفس الدرجة الملحوظة فى الجماد. وصعوبة التجزئة وقلة التجانس والتشابه يجعل القياس أصعب، وقد يجعل الجمع والطرح أمرا مستحيلا.

وتحليل النفقات والمنافع يستخدم مفهوما للكفاءة (efficiency) قد يصلح لتقييم كفاءة الآلة ولكنه لا يصلح دائما لتقييم كفاءة الإنسان. فهذا المفهوم يقوم على تعظيم (maximizing) الفرق بين المنافع والنفقات، أى إنه يقوم على تفضيل الكثرة، ولكن الأكثر والأكبر ليسا بالضرورة الأفضل من وجهة نظر الإنسان. فالسرعة الأكبر ليست بالضرورة هى السرعة الأفضل، إذا تعلق الأمر بانتقال الإنسان من مكان لآخر، والمعلومات الأكثر ليست دائما أفضل من المعلومات الأقل، وزيادة درجة الاتصال بين الناس ليست دائما تغيرا إلى الأفضل.. إلخ.

إن هذا المفهوم «للكفاءة» القائم على حساب «العائد الصافى»، من الممكن تتبعه فى تاريخ الفكر الاقتصادى، سيرا إلى الوراء، حتى نصل إلى أصحاب مدرسة الطبيعيين (Physiocrats) الذين ظنوا أنهم باكتشافهم هذا الناتج الصافى (Produit Net) قد وضعوا أيديهم على اكتشاف خطير يعادل اكتشاف طريقة إشعال النار، وربما لهذا السبب أيضًا يعتبرهم بعض مؤرخى الفكر الاقتصادى البداية الحقيقية لعلم الاقتصاد. ولكن هذا الاكتشاف المثير لم يكن، كما يظهر لنا الآن، خيرا محضا، إذ إنه، وإن كان فى البداية يطبق فقط على الناتج المادى من الزراعة عندما قال الطبيعيون: إن الزراعة هى النشاط الوحيد القادر على إنتاج « ناتج صاف»، أى يزيد ناتجه على تكاليفه، بدأ يتسع تطبيقه شيئا فشيئا، بعد أن رفض آدم سميث أن يقتصر تطبيقه على الزراعة. وإذا بجيريمى بنثام يأتى بعد سميث بقليل ليكتشف أن المبدأ يمكن تطبيقه على كل الأعمال الإنسانية، وإذا بكفاءة العمل، أى عمل، بل وحتى أخلاقيته، يجرى تقييمها بحجم هذا الناتج الصافى، أى بالفرق بين المنافع والنفقات. وإذا بالمنافع والنفقات التى بدأت مادية بحتة أصبحت تضم المادى والمعنوى على السواء، وكأن القياس والجمع والطرح وفكرة الكفاءة نفسها، التى كان من الممكن قبولها عند التعامل مع الماديات، تطبق أيضًا على التعامل مع الإنسان. هل يا ترى كان جون مينارد كينز (J. M. Keynes) يفكر فى مثل هذا عندما وصف مبدأ بنثام فى المنفعة بأنه(١):

"The worm which has been gnawing at the insides of modern civilization, and is responsible for its present moral decay?"

أى بأن هذا المبدأ، مبدأ المنفعة، «كالدودة التى لا تكف عن التهام أحشاء الحضارة الحديثة، والمسئولة عن انحطاطها الأخلاقى الراهن»؟

---

(١) كتب كينز هذا فى سنة ١٩٣٨، انظر: J.M. Keynes : My Early Beliefs, in Two Memoirs, R. Hart-Davis, London 1949.

كتب صدرت للمؤلف

باللغة العربية

١ ـ مقدمة إلى الاشتراكية، مع دراسة لتطبيقها فى الجمهورية العربية المتحدة، مكتبة القاهرة الحديثة، القاهرة ١٩٦٦ .

٢ ـ مبادئ التحليل الاقتصادى، مكتبة سيد وهبه، القاهرة، ١٩٦٧ .

٣ ـ الاقتصاد القومى، مقدمة لدراسة النظرية النقدية، مكتبة سيد وهبه، القاهرة ١٩٦٨، ١٩٧٢ .

٤ ـ الماركسية، عرض وتحليل ونقد لمبادئ الماركسية الأساسية فى الفلسفة والتاريخ والاقتصاد، مكتبة سيد وهبه القاهرة، ١٩٧٠ .

٥ ـ المشرق العربى والغرب، بحث فى دور المؤثرات الخارجية فى تطور النظام الاقتصادى العربى والعلاقات الاقتصادية العربية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت ١٩٧٩، الطبعة الثالثة ١٩٨٣ .

٦ ـ محنة الاقتصاد والثقافة فى مصر، المركز العربى للبحث والنشر، القاهرة، ١٩٨٢ .

٨ ـ الاقتصاد والسياسة والمجتمع فى عصر الانفتاح، مكتبة مدبولى، القاهرة ١٩٨٤ .

٩ ـ هجرة العمالة المصرية (بالاشتراك مع اليزابيث تايلور عونى)، مركز البحوث للتنمية الدولية، أوتوا، ١٩٨٦ .

١٠- قصة ديون مصر الخارجية، من عصر محمد على إلى اليوم، دار على مختار للدراسات والنشر، القاهرة ١٩٨٧.

١١- نحو تفسير جديد لأزمة الاقتصاد والمجتمع فى مصر، مكتبة مدبولى، القاهرة ١٩٨٩.

١٢- مصر فى مفترق الطرق، دار المستقبل العربى، القاهرة ١٩٩٠.

١٣- العرب ونكبة الكويت، مكتبة مدبولى، القاهرة ١٩٩١.

١٤- السكان والتنمية: بحث فى الآثار الإيجابية والسلبية لنمو السكان، مع تطبيقها على مصر، المؤسسة الثقافية العمالية، معهد الثقافة السكانية، القاهرة، ١٩٩١.

١٥- الآثار الاقتصادية والاجتماعية لهجرة العمالة المصرية، المؤسسة الثقافية العمالية، معهد الثقافة السكانية، القاهرة ١٩٩١.

١٦- الدولة الرخوة فى مصر، دار سينا للنشر، القاهرة ١٩٩٣.

١٧- معضلة الاقتصاد المصرى، دار مصر العربية للنشر، القاهرة ١٩٩٤.

١٨- شخصيات لها تاريخ، رياض الريّس للكتب والنشر، بيروت، الطبعة الأولى ١٩٩٧، الطبعة الثانية ٢٠٠٠ الطبعة الثالثة، دار الشروق ٢٠٠٧.

١٩- ماذا حدث للمصريين؟ كتاب الهلال، دار الهلال، القاهرة ١٩٩٨، ومكتبة الأسرة، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة ١٩٩٩. الطبعة الثالثة، دار الهلال، فبراير ٢٠٠١، الطبعة الرابعة، دار الشروق ٢٠٠٦ الطبعة الخامسة، ٢٠٠٧.

٢٠- المثقفون العرب وإسرائيل، دار الشروق، القاهرة ١٩٩٨. الطبعة الثانية، ٢٠٠٥.

٢١- العولمة - سلسلة (اقرأ)، دار المعارف، القاهرة، ١٩٩٩، الطبعة الثالثة ٢٠٠٢.

٢٢ـ التنوير الزائف، سلسلة (اقرأ)، دار المعارف، القاهرة، ١٩٩٩ . الطبعة الثانية، دار عين للنشر، القاهرة ٢٠٠٥ .

٢٣ـ العولمة والتنمية العربية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، ١٩٩١، الطبعة الثانية ٢٠٠١ .

٢٤ـ وصف مصر فى نهاية القرن العشرين، دار الشروق، القاهرة، ٢٠٠٠، الطبعة الثانية ٢٠٠٥ .

٢٥ـ عولمة القهر : الولايات المتحدة والعرب والمسلمون قبل وبعد أحداث سبتمبر ٢٠٠١، دار الشروق، القاهرة، ٢٠٠٢، الطبعة الثانية ٢٠٠٥ .

٢٦ـ كشف الأقنعة عن نظريات التنمية الاقتصادية، كتاب الهلال، دار الهلال، القاهرة، فبراير ٢٠٠٢ الطبعة الثانية، دار الشروق ٢٠٠٧ .

٢٧ـ عصر الجماهير الغفيرة (١٩٥٢ـ٢٠٠٢) دار الشروق، القاهرة، ٢٠٠٣ . الطبعة الثانية ٢٠٠٥ .

٢٨ـ شخصيات مصرية فذة، سلسلة اقرأ، دار المعارف، القاهرة، يناير ٢٠٠٠ .

٢٩ـ كتب لها تاريخ، كتاب الهلال، دار الهلال، القاهرة، ٢٠٠٣ .

٣٠ـ عصر التشهير بالعرب والمسلمين، دار الشروق، القاهرة، ٢٠٠٤، ومكتبة الأسرة ٢٠٠٤ الطبعة الثانية، دار الشروق ٢٠٠٧ .

٣١ـ خرافة التقدم والتخلف، دار الشروق، القاهرة ٢٠٠٥، الطبعة الثانية ٢٠٠٧ .

٣٢ـ ماذا علمتنى الحياة؟ سيرة ذاتية، دار الشروق، القاهرة، مايو ٢٠٠٧ . الطبعة الثانية أغسطس ٢٠٠٧ . الطبعة الثالثة أكتوبر ٢٠٠٧ .

باللغة الإنجليزية:

1- Food Supply and Economic Development, with Special Reference to Egypt, F. . Cass, London, 1966.

2- Urbanization and Economic Development in the Arab world, Arab University in Beirut, 1972.

3- The Modernization of Poverty: A Study in The Political Economy of Growth in Nine Arab Countries, 1945-1970, Brill, Leiden, 1974, 1980.

ترجم إلى اليابانية فى ١٩٧٦ ، وحاز جائزة الدولة التشجيعية فى ١٩٧٦ .

4- Project Appraisal and Income distribution in Developing Countries, (Coedited with J. Mac Arthur), a special issue of World Development, Oxford, February. 1978).

5- International Migration of Egyptian Labor, (with Elizabeth Taylor Awny), International Development Research Center, Ottowa, 1985.

6- Egypt's Economic Predicament, Brill, Leiden, 1995.

7- Whatever Happened to the Egyptians? American University in Cairo Press, Cairo, 2001 (10th printing, 2007).

8- Whatever Else Happened to the Egyptians? America University in Cairo Press, Cairo, 2004 (5th printing, 2007).

9- The Illusion of Progress in the Arab World: A Critique of Western Misconstructions, American University in Cairo Press, Cairo, 2006. (2d Printing 2007)

جـ- كتب مترجمة:

١ ـ التخطيط المركزى : تأليف جان تنبرجن ، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسى والتشريع ، القاهرة ١٩٦٦ .

٢ ـ مقالات مختارة فى التنمية والتخطيط الاقتصادى (بالاشتراك) ، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسى ، القاهرة ١٩٦٨ .

٣ ـ أنماط من التجارة الدولية والتنمية الاقتصادية ، تأليف راجنار نيركسه ، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسى والتشريع ، القاهرة ١٩٦٩ .

٤ ـ الشمال ـ الجنوب : برنامج من أجل البقاء ، تقرير اللجنة المستقلة المشكلة لبحث قضايا التنمية الدولية برئاسة ويلى برانت (بالاشتراك) ، الصندوق الكويتى للتنمية ، الكويت ، ١٩٨١ .

فلسفة علم الاقتصاد

بحث فى تحيزات الاقتصاديين
وفى الأسس غير العلمية لعلم الاقتصاد

هذا الكتاب كتبه مؤلفه للقارئ المتخصص فى الاقتصاد، وغير المتخصص على السواء. فهو يأمل أن يكون ذا فائدة لكلا النوعين من القراء، إنه يصلح كمقدمة إلى علم الاقتصاد، لمن لم يدرس هذا العلم من قبل، كما يصلح كمقدمة إلى نقد علم الاقتصاد توضح أوجه ضعف مهمة فى هذا العلم.

يقصد المؤلف بأوجه الضعف ما يقوم عليه علم الاقتصاد، بمختلف موضوعاته، من تحيزات وأهواء تعكس مصالح طبقية أو قومية، أو مناخا ثقافيا أو فكريا معينا لا يلزم بالضرورة أصحاب ثقافات أخرى غير تلك التى نشأ وترعرع فيها علم الاقتصاد.

الكتاب يشرح الأسس غير العلمية التى تقوم عليها مختلف موضوعات علم الاقتصاد: الإنتاج، والاستهلاك، والأثمان، والسكان، والملكية، وتوزيع الدخل (فى الفكر الرأسمالى والاشتراكى على السواء)، ونظرية الناتج القومى والعمالة، والتنمية الاقتصادية، والتجارة الدولية، وتحليل النفقات والمنافع، إنه ينقب عن الفلسفة الكامنة وراء مناقشة معينة ليست فى الحقيقة مواقف محايدة وموضوعية ومجردة عن الغرض، كما يظن كثيرون من دارسى علم الاقتصاد، بل مواقف شكلتها نظرة معينة إلى العلاقات الاقتصادية والاجتماعية، أو فلسفة معينة فى الحياة ليس هناك ما يضطر أصحاب نظرة مغايرة أو فلسفة أخرى إلى اعتناقها.





دار الشروق
www.shorouk.com